AITEC 2000

الاتصالات العربية: أية تغييرات ؟

الاقتصاد والاعمال

Al-Iktissad Wal-Aamal

ARAB BUSINESS MAGAZINE

Issue 240 / Year 21 / December 1999

كانون الأول / ديسمبر 1999 / السنة الحادية والعشرون / العدد 240

سوليدير في الدوامة



البنك الأهلي السعودي: تغييرات هيكلية

مؤتمر رجال الأعمال السعوديين: برلمان إقتصادي

عبد الله السعودي: الأسهم فقّاعة تنتظر الإنفجار

وزير قطاع الأعمال المصري: خصخصة المصارف على نار هادئة



ساعة رولكس ديت جَست كرونومتر من المعادن الثمينة.

الشركة العربية للصحافة والنشر والاعلام
ابيكو ش.م.ل.
يصدر عنها مجلة
الاقتصاد والأعمال

رئيس التحرير: رؤوف أبو زكي
المدير المسؤول: اميل خوري

The Arab Press for publishing and Inf. Co.
APPICO S.A.L. Publishes
Al-Iktissad Wal-Aamal
Arab Business Magazine

Editor - in - Chief:
RAOUF ABOU ZAKI

ADDRESS
Lebanon: Beirut, Minkara Center
P.O.Box: 113/6194
Tel: 740173/4 - 353577/8/9
Fax: 00 961 1 354952
Email: aiwa@aiwa.com.lb

SAUDI ARABIA:
P.O.Box: 26627 Riyadh 11496
Tel: 4778624 - Fax: 4784946
Email: aiwaksa@nesma.net.sa

U.A.E:
P.O.Box: 55034 Dubai
Tel: 2956833 - Fax: 2956918
Email: aiwa@emirates.net.ae.

FRANCE:
22 Rue La Boétie 75008 Paris
Tel: (33-1) 42 66 92 71
Fax: (33-1) 42 66 92 75

Visit Al-Iktissad Wal-Aamal Web site:
www.aiwa.com.lb

سعر العدد

- لبنان 6000 ل.ل • سوريا 50 ل.س • الاردن 3 دينار
- العراق 4 دينار • السعودية 25 ريالا • الكويت 2 دينار
- البحرين 2 دينار • قطر 25 ريالا • الامارات 25 درهما
- عمان 2 ريال • اليمن 500 ريالا • مصر 8 جنيهات
- السودان 3 جنيهات • ليبيا 5 دنانير • تونس 2 دينار
- المغرب 50 درهما.

• CYPRUS 3£C • AUSTRALIA 10 Aus. $
• U.K. 3£ • CANADA 8C$ • FRANCE 30 F.F.
• GERMANY 14 D.M. • GREECE 400 Drachma
• ITALY 10000 Lir • SPAIN 1000 Peseta
• SWITZERLAND 14 F.S. • U.S.A. 7$.

الاشتراك السنوي 100 دولار اميركي



التوزيع: الشركة اللبنانية لتوزيع الصحف والمطبوعات

هذا العدد

خلال أسبوعين – وهذا ما حدث في النصف الأول من تشرين الثاني | نوفمبر الماضي – صدرت عن **الاقتصاد والأعمال خمسة أعداد** ما يجعل الوتيرة تفوق «الأسبوعية» في مجلة هي في الأساس «شهرية».

في هذه الفترة المشار اليها صدر العدد الشهري لـ **الاقتصاد والأعمال** متوّجاً بغلاف **كابوس العام 2000** الذي أثار إهتماماً واسعاً بين القرّاء في البلدان العربية كافةً.

كما صدر عددان خاصان أحدهما عن **الجزائر – الصدمة الايجابية** والثاني عن **تونس – ضمان الاستقرار والنمو**، وكلاهما صدرا لمناسبة إنعقاد المؤتمر الثامن لرجال الأعمال والمستثمرين العرب الذي استضافته العاصمة التونسية، ومرة أخرى، استأثر العددان بإهتمام المؤتمرين لكون كل منهما جاء بمثابة مرجع إحصائي وتوثيقي.

وفي الفترة ذاتها، صدر عن **الاقتصاد والأعمال** عدد خاص عن **سوق السيارات في السعودية**، لمناسبة تنظيم معرض للسيارات في جدّه.

كذلك أنتجت الفترة المشار اليها **إصدار لبنان** من **الاقتصاد والأعمال** متوّجاً بحديث صريح من الرئيس السابق لجمعية مصارف لبنان **د. فرنسوا باسيل**.

وكل ذلك طبعاً، جاء إلى جانب المطبوعات الاخرى الصادرة عن **مجموعة الاقتصاد والأعمال** حيث هذه المساحة ليست مخوّلة بتعدادها.

هذه الغزارة في الإنتاج ليست المرة الاولى بالطبع، وهي لن تكون الأخيرة، خصوصاً وأن وتيرة الصدور في الأعوام الماضية تشير بوضوح إلى أن الإصدارات هي «أسبوعية»، غير أن ذلك لا يعكس فقط القدرة على الإنتاج، بل يعكس قدرات مماثلة في مواكبة الأحداث وفي التحرك الميداني وذلك من خلال فريق متكامل يعمل في لبنان وفي المكاتب الإقليمية للمجموعة التي تغطي دبي والمملكة العربية السعودية وفرنسا وتونس، إضافةً إلى شبكة مراسلين في غير عاصمة عربية وأوروبية.

تبقى الإشارة إلى أن هذا العدد هو الأخير الذي يحمل تاريخ 1999، وهو الأخير في هذا القرن الذي حمل إلى البشرية أضخم المنجزات العلمية وأضخم المآسي والويلات، وكان لعالمنا العربي، للأسف، نصيبه من المآسي وليس من المنجزات، فأي ألفية ثالثة يتطلّع اليها العرب؟

الاقتصاد والأعمال
Al-Iktissad Wal-Aamal

كانون الأول / ديسمبر 1999 / العدد 240

المحتويات


52


60


43


46

التجربة السعودية: الوئام بين القطاعين

المؤتمر الخامس لرجال الأعمال السعوديين حمل تأكيداً على الثوابت التي أصبح يقوم عليها الاقتصاد السعودي مثل الدور المركزي للقطاع الخاص وأهمية الشراكة بينه وبين الدولة، لكنه حمل أيضاً بخلاف المؤتمرات السابقة، علامات بارزة على مرحلة الانفتاح الجديدة التي يتهيأ لها هذا الاقتصاد النامي وما تفرضه ويترتب عليها من تحديات ومن مراجعات لستراتيجيات التنمية وتشريعات الاستثمار والضرائب والتجارة والعمل التي كان معمولاً بها حتى الآن.

ويمكن القول أن مؤتمر رجال الأعمال كان دوماً ومنذ أول مرة انعقد فيها، مرآة للمراحل التي يمرّ بها الاقتصاد ووسيلة مهمة لتكوين رأي عام أهلي حول الأهداف التي تفرض نفسها في كل مرحلة، لأن المؤتمر يخدم من ناحية كوسيلة لإيصال هموم رجال الأعمال وأصداء المشكلات أو المعوقات التي تبرز على الأرض في عملية التنمية فيسمح للدولة بقياس نبض المجتمع وما يدور في أوساط النخبة الاقتصادية، كما أنه يخدم أيضا كقناة يمكن للدولة استخدامها في الاتجاه المقابل لإيصال تحليلها لرجال الأعمال وتوجيههم بشأن الفرص التي تنتظرهم ومسؤولياتهم في تحقيقها.

ومن هذه الناحية فإن مؤتمر رجال الأعمال السعوديين لعب دوماً دوراً يمكن تشبيهه بدور «البرلمان» الاقتصادي مع فارق أن هذا «البرلمان» لم يبتلِ بالأمراض التي أصيبت بها بعض البرلمانات السياسية في الدول النامية التي أصبحت مجالاً للجدالات والمماحكات وتفتيت الصف. وقد يكون السبب في ذلك أن هذا «البرلمان» يدعى مرة كل بضع سنوات وكلما أحسّت الأطراف بأن الحاجة أصبحت قائمة، إلى تعبئة الرأي العام حول أهداف جديدة وتوضيح المسؤوليات التي تقع على عاتق كل طرف في نطاق العمل على تحقيق تلك الأهداف الوطنية. ويقدّم مؤتمر رجال الأعمال بذلك نموذجاً على أن الديمقراطية أو الشورى الناجحة، لا تعني بالضرورة حمل السلم بالعرض ومهاجمة أولي الأمر والتشكيك بالدولة والأكل من هيبتها، بل هي تلك التي يمكنها أن تجسّد التعاون البناء بين جميع الأطراف في سبيل المصلحة الواحدة.

في السنوات الأولى لمسيرة الاقتصاد السعودي في السبعينات، كان اهتمام الدولة منصباً على البنى التحتية وتكوين ما يمكن تسميته طبقة رجال الأعمال من خلال العقود الحكومية والتوزيع الافقي لمداخيل النفط بحيث تطال كافة شرائح المجتمع مباشرة أو غير مباشرة. وقد انعكست تلك الهموم وخصوصاً النابعة من تباطؤ العقود الحكومية، في المؤتمر الأول لرجال الأعمال السعوديين في الظهران. وفي مرحلة تالية تحول اهتمام الدولة السعودية إلى تطوير قاعدة الاقتصاد الأهلي من خلال التشجيع على التنمية الصناعية والزراعية وانشاء شركات الاستثمار المحلية والشركات المساهمة وتطوير السوق المالية، ثمّ تحوّلت مسؤولية الدولة في مرحلة ثالثة إلى «فطم» الاقتصاد الأهلي عن اشكال الدعم والمساعدات والتسهيلات التي كانت ضرورية في بدء عملية التصنيع والتنمية ودفعه بدلاً من ذلك للتركيز على الجودة وترشيد الأكلاف ورفع القدرة التنافسية. وفي كل مرحلة من تلك المراحل كان مؤتمر رجال الأعمال السعوديين يلعب دوره في التهيئة والحوار وبلورة الخيارات الجديدة. كما كانت الدولة من خلال الملك أولاً، ثم من خلال وزارة المالية والاقتصاد الوطني ومن خلال مؤسسة النقد العربي السعودي (ساما) تظهر سبقاً لافتاً وقدرة على التحسّب للمنعطفات واستيعاب أسباب الشكوى أو القلق بين رجال الأعمال وإعداد الجواب المناسب عليها في الوقت المناسب.

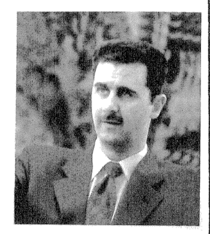
أما الآن فإن الدولة تفعل كما كانت تفعل في المراحل السابقة عندما تتحرك بجدية لإعداد الاقتصاد السعودي لمرحلة العولمة وثورة المعلومات والاتصالات، وسقوط الاسوار «الوطنية» أمام التدفقات الحرة للتجارة الدولية في جميع المجالات. وهذا هو المغزى الحقيقي من إنشاء المجلس الأعلى الاقتصادي للسعودية بمختلف أجهزته وهيئته الاستشارية، كما انه المغزى الحقيقي للسياسة التي رسمها خطاب ولي العهد الأمير عبد الله في المدينة المنورة في منتصف شهر تشرين الأول / اكتوبر الماضي والذي ركّز فيه على إصلاحات كبيرة تتعلق بجذب الاستثمارات وتخفيف القيود عن الشركات وحركة الافراد وإصلاح النظام الضريبي بهدف جعل السعودية بلداً جاذباً للإستثمارات الخارجية.

ولقد ثبت حتى الآن، أن نضج الاقتصاد وإن كان يضع على عاتق القطاع الخاص مسؤوليات أكبر، إلا إنه لا يعني أن مسؤوليات الدولة قد أصبحت أقل بل يعني أن هذه المسؤوليات يتبدّل موضوعها كما تتبدل أولوياتها مع تبدّل الظروف. وهذا التكيف الدائم في سلوك الدولة ومواكبتها الدائمة للمتغيرات الاقتصادية الاقليمية والدولية هما بين أهم الأسباب التي جعلت القطاع الخاص السعودي يقرّ بالدور الإيجابي للدولة ويرحب به بل ويطلبه، كما أنه السبب الأهم لعلاقة «الوئام» التي تبدو واضحة بين القطاعين العام والخاص في هذه الشراكة الفريدة.

«الاقتصاد والأعمال»


منتدى الاستثمار الدولي
KUWAIT
INTERNATIONAL INVESTMENT FORUM

سورية: الإنفتاح المدروس



القرارات السورية بتسهيل سفر المواطنين والمقيمين السوريين إلى الخارج من دون الحاجة للحصول على أذونات رسمية في كل مرة، يعتبر خطوة مهمة لأنها تظهر ثقة متزايدة من الحكم باستقرار الوضع الداخلي، كما أنها ستؤدي إلى تزايد تدفقات الاشخاص بين سورية ولبنان وتنسجم إلى حد كبير مع الاتفاقات التي تستهدف تحقيق التكامل الاقتصادي وتحرير التجارة بينهما في غضون السنوات الثلاث أو الاربع المقبلة. إلا أن إجراءات تسهيل حركة الأشخاص التي تُتخذ لأول مرة، يجب النظر إليها أيضاً من منظور أوسع هو منظور الجهود المدروسة والمتأنية التي تبذلها القيادة السورية لإعداد الاقتصاد والمجتمع السوريين لمواجهة استحقاقات السلام في المنطقة من جهة، واستحقاقات العولمة وتحرير التجارة والخدمات على النطاق العالمي. وكانت الحكومة السورية بتوجيه من الرئيس حافظ الاسد، قد أنجزت مجموعة مهمة من الإصلاحات تضمّنت تشجيع الاستثمار المحلي والأجنبي (عبر قانون الاستثمار رقم 10) وخفض التضخم وتثبيت سعر صرف الليرة السورية. فقد تراجع معدل التضخم في سورية خلال السنوات الثلاث الأخيرة باستمرار فهبط من 13,4 في المئة العام 1996 إلى 6,4 في المئة العام 1997 ثم إلى 2 في المئة العام 1998. وتتوقع الأوساط الحكومية السورية أن يستمر تراجع التضخم هذا العام. وانعكس الاستقرار في الاسعار وكلفة الخدمات بثبات في سعر صرف الليرة السورية على الدولار في السوق الحرة للعملات.

وتبنّت سورية مجموعة من السياسات المالية والنقدية أدت إلى زيادة كبيرة في نشاط القطاع الخاص في مجالات الصناعة والزراعة والخدمات. وانعكس ذلك بزيادة قيمة الصادرات السورية ومساهمة القطاع الخاص في الصادرات.

وتشير الإحصاءات السورية الرسمية إلى أن قيمة الصادرات السورية بلغت العام 1998 نحو 16 مليار ل.س. كانت نسبة القطاع الخاص منها، نحو الثلث أو أكثر قليلاً من 5 مليارات ل.س. لكن إذا طرحت الصادرات السورية من النفط والمشتقات جانباً (وتبلغ نحو 8,4 مليارات ل.س. من المجموع) فإن مساهمة القطاع الخاص في الصادرات غير النفطية تصبح أكثر من 76 في المئة وهي نسبة تشير بما لا يقبل الشك، إلى الدور الحيوي الذي يلعبه هذا القطاع في حركة الصادرات وتحسين الميزان التجاري وميزان المدفوعات.

لكن القيادة السورية أخذت منذ مدة بالتصدي للجوانب الأكثر حساسية في عملية الانفتاح، وهي المتعلقة بالمعلومات والاتصالات وفتح المجتمع السوري على رياح العولمة. فإلى تحرير حركة انتقال السوريين والمقيمين في سورية من الإجراءات البيروقراطية، أضافت سورية في المدة الأخيرة مجموعة من التطورات الملفتة بدأت بالإعداد لتلزيم شبكة الهاتف الخليوي، وتبع ذلك معلومات عن اتجاه الحكومة السورية لتنظيم إدخال شبكات الإنترنت إلى البلاد، وترافق كل ذلك باتفاق أولي بين البنك التجاري السوري وشركة اميركان إكسبرس لإدخال بطاقة الدفع إلى النظام المالي السوري، كما أعلن صندوق توفير البريد في وقت سابق عن إجراء دراسات شاملة حول إدخال بطاقات الدفع البلاستيكية إلى سورية على أن يبدأ أولاً اعتماد بطاقات الدفع بالليرة السورية يتبعها توسيع نطاق البطاقات على العملات الدولية وخصوصاً الدولار.

ويظهر اهتمام القيادة السورية بالإنفتاح وتعزيز القدرة التنافسية في تشجيع القطاع الخاص والشركات السورية، على تأهيل صناعاتها وجودة منتجاتها للحصول على شهادة «إيزو 9000» للجودة وهو عامل مهم لدعم حركة

التصدير إلى الأسواق الخارجية.

واستقدمت من أجل هذا الغرض، بيوت الخبرة العالمية وعقدت ورش العمل وحلقات التدريب لأكثر من 150 شركة سورية، علماً أنه وحتى بداية العام 1999 كانت نحو 30 شركة سورية حظيت بشهادة «إيزو 9000» للجودة من أصل أكثر من 850 شركة في العالم العربي.

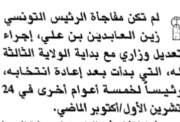
ويستعد مركز الأعمال السوري الأوروبي الذي أنشئ بالتعاون مع ممثلية الاتحاد الأوروبي في دمشق، لإصدار دليل المصدّرين السوريين باللغتين الإنكليزية والعربية على قرص مدمج، كما يستعد لوضع الدليل على الإنترنت.

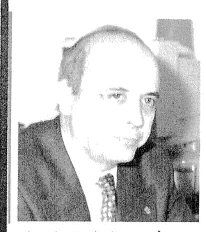
وتقول أوساط الأعمال السورية أن العقيد بشار الأسد يلعب دوراً أساسياً في إتجاه الإنفتاح الحالي، وتحديث قطاعات الاقتصاد السوري خصوصاً وأنه عاش لفترة في الخارج، وهو متابع دقيق لعملية العولمة ومضاعفاتها المحتملة، وكما أنه فضلاً عن ذلك، رئيس للجمعية السورية للعلوم والتكنولوجيا ومن أشد أنصار اعتماد التكنولوجيا الرفيعة وخصوصاً تكنولوجيا المعلومات والاتصالات كأساس للنهضة الاقتصادية والثقافية في البلاد. ومن أجل ايصال فوائد هذه التكنولوجيات إلى قطاعات الاقتصاد السوري كافة تبذل سورية جهوداً خاصة لتطوير البنى التحتية للإتصالات وهي حصلت في هذا المجال على دعم (على شكل قروض ومساعدات) من جهات عدة دولية وعربية أبرزها الاتحاد الأوروبي والصندوق الكويتي للتنمية الذي منح سورية قرضاً بنحو 100 مليون دولار لغرض تطوير أنظمة الاتصالات خصوصاً من خلال إدخال تقنيات الألياف البصرية والمقسّمات الإلكترونية على الشبكة.

«الإقتصاد والأعمال»

من شهر الى شهر







لم تكن مفاجأة الرئيس التونسي زين العابدين بن علي، إجراء تعديل وزاري مع بداية الولاية الثالثة له، التي بدأت بعد إعادة انتخابه، رئيساً لخمسة أعوام أخرى في 24 تشرين الأول/أكتوبر الماضي.

أما المفاجأة التي كان ينتظرها البعض من بن علي فقد تمثّلت في تعيين محمد الغنوشي (58 عاماً) رئيساً للوزراء ليحلّ محل حامد القروي (71 عاماً) الذي تولى رئاسة الوزراء لمدة 10 أعوام منذ أيلول/ سبتمبر 1989.

ولا شكّ في أن اختيار محمد الغنوشي لرئاسة الوزراء، ينطوي على دلالات واضحة ويشكّل عنواناً عريضاً لمرحلة تونسية جديدة، تستمدّ معانيها من أن الغنوشي كان على مدى الأعوام العشرة الماضية وزير التعاون الدولي والاستثمارات الخارجية، ومن كونه قد تولى في السابق حقيبتي المال والإقتصاد.

ويجيء اختيار الغنوشي ليعكس انطباعاً بأن تونس ستولي في الأعوام المقبلة اهتماماً أساسياً بالشأن الاقتصادي، خصوصاً في شأن اجتذاب الإستثمارات الخارجية العربية والأجنبية انطلاقاً من تجربة رئيس الوزراء الغنية في هذا المجال، ومعايشته عن كثب حركة تدفق الاستثمارات إلى تونس، ومعرفته بشؤون وشجون المستثمرين، ومشاركته المستمرة لكل اللقاءات والمنتديات الاستثمارية. فالغنوشي هو خير من يتولى متابعة موضوع التدفّق الاستثماري الذي تعول تونس أهمية بالغة على مردوده الإقتصادي وعلى إسهامه في تحقيق النمو وتوفير فرص العمل للتونسيين، وهو خير من يتفهّم حاجات المستثمرين الأجانب والعرب.

ولقد لقي تعيين الغنوشي رئيساً للوزراء إرتياحاً واسعاً في أوساط المستثمرين ممن لديهم تجارب استثمارية في تونس، وممن يرغبون في دخول هذه السوق معتبرين أن التعيين يعني رسالة واضحة مفادها أن الاستثمار الأجنبي سيلقى دعماً، وبأن الحكومة على استعداد تام لمعالجة أية معوقات أو عراقيل أو ملاحظات يشكو منها المستثمرون.

إلى ذلك، فإن اختيار الغنوشي رئيساً للوزراء في هذه المرحلة يعكس تصميم تونس على الاندماج أكثر فأكثر بالاقتصاد العالمي إنطلاقاً من الخطوات المتقدّمة، التي اتّخذتها تونس باتجاه إلغاء الحواجز الجمركية. والمعروف أن الغنوشي برز، منذ العام 1989، مفاوضاً بارزاً في المحادثات مع البنك الدولي وصندوق النقد الدولي والاتحاد الأوروبي، الذي وقّعت تونس معه اتفاقاً لإنشاء منطقة تجارة حرة بين البلدين تطبق تدريجاً في غضون 12 عاماً.

محاولات جديدة لتسوية حرب الشقيقين سعاده

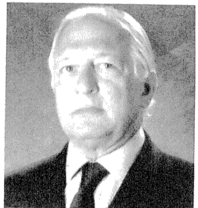
الحرب المستعرة بين الأخوين **جوني وجاك سعاده** حول أمبراطوريتهما البحرية الفرنسية CMA شهدت في الأسبوع الماضي محاولات جديدة، برعاية القضاء اللبناني والمحامين، لإيجاد تسوية تسمح للشقيقين اللذين لا يتحدث أحدهما للآخر أو يجلس معه في غرفة واحدة بالافتراق النهائي لكن على أساس تسوية تنهي النزاع الحاد المستمر بينهما منذ ثلاث سنوات.

الجدير ذكره أن الشقيقين كانا يؤلفان شراكة مناصفة بينهما لمدة طويلة وأدارا مجموعة كبيرة من الوكالات والأعمال البحرية ورثاها عن والدهما المرحوم **رودلف سعاده**، وقد اضطرتهما الحرب اللبنانية وإغلاق مرفأ بيروت إلى التحوّل إلى مارسيليا في فرنسا حيث قاما العام 1978 بإنشاء «Compagnie Maritime D'Affretment» (CMA) التي حققت نجاحاً كبيراً وتحوّلت مع الوقت إلى أكبر شركة ملاحية في فرنسا وإلى الثانية عشرة من حيث حجم الأعمال في العالم.

إلا أن العلاقات تدهورت بسرعة بين الشقيقين في أواخر العام 1996 عندما فوجئ **جوني سعاده** برسالة فاكس من شقيقه **جاك** المقيم في باريس بأنه يعتزم شراء شركة ملاحية أخرى تدعى الشركة الملاحية العامة CGM من الحكومة الفرنسية التي كانت قد عرضت الشركة الحكومية الخاسرة للخصخصة.

سبب المفاجأة كان أن **جوني** الذي تفرغ لإدارة أعمال الشركة في الشرق الاوسط وأقام في بيروت لم يُحَطْ علماً بمساعي شقيقه الذي يتولى إدارة أعمالهما الدولية من باريس، إلا بعد أن كانت الصفقة قد انتهت عملياً ولم يعد مطلوباً إلا التصديق عليها من الحكومة. كما أن **جوني سعاده** غضب بشدة بسبب عرض **جاك** لاول مرة ان يكون له 51 في المئة من الهولدنغ التي ستملك الشركتين مقابل 49 في المئة لـ **جوني** الأمر الذي يعطيه لأول مرة أكثرية تحكّم في أعمالهما.

ويبدو أن **جاك** لم ينزعج من رفض جوني شروط الصفقة بل استغلها ليظهر أن



جاك سعاده صفقة الـ CGM: حلوى مسمومة



جوني سعاده: أكثر من 10 دعاوى على شقيقه ومطالبات بـ 260 مليون دولار

شقيقه يعارضها وبالتالي، فإن عملية شراء CGM التي رتّب أمورها مع الحزب الديغولي ومحيط الرئيس **شيراك** تكون بذلك عمليته هو. وبسبب ذلك أن الشركة الخاسرة كانت قد بيعت للشقيقين **سعاده** بسعر لا يتجاوز الـ 20 مليون فرنك لكن بعد دفع كل خسائرها وضخ 1,1 مليار فرنك فرنسي من الدولة الفرنسية وذلك كـ «سلفة» على حساب الخسائر المتوقعة للأعوام الثلاثة التالية، أي أن شركة CGM بيعت وفي خزائنها سيولة كبيرة شكّلت عملياً جائزة كبيرة للشركة المشترية. لهذا بدأ **جاك** بسرعة إجراءات للتفرد بالجائزة فعمد أولاً إلى تذويب حصة شقيقه من 50 في المئة إلى 27 في المئة بإجراء من طرف واحد لزيادة رأس مال CMA إلى 200 مليون دولار، ثم عمد فقرّر بإسم CMA أن يبيع شركة CGM لنفسه بسعر لا يزيد على 30 مليون فرنك، ما يمكنه من وضع اليد على الـ 1,1 مليار فرنك التي كانت في خزائن الشركة المشتراة. وفي خطوة أخيرة تمّ اتخاذها، قام **جاك سعاده** بمزيد من التذويب لحصة شقيقه **جوني** في CMA عندما دفع لدمج الشركة مع شركة CGM الأمر الذي هبط بحصة **جوني** إلى 10،1 في المئة من كل منهما.

وكان الصراع الذي تفجّر حول موضوع تملّك CGM قد امتد بسرعة إلى جميع الجبهات عندما اتّهم **جاك** شقيقه باستخدام صلاحياته كشريك مفوّض لتحويل موجودات الشركات التابعة لهما إلى شركات أوفشور تحمل الإسم نفسه لكنها مسجّلة بإسم **جاك** وحده كما اتهمه بأعمال اختلاس وتحويل أموال وتزوير وغير ذلك من المخالفات الجرمية. وأقام **جوني** نتيجة لهذه «الاكتشافات» مجموعة من الدعاوى الجزائية والتجارية ضد شقيقه في كل من بيروت ومارسيليا وباريس وبلغت مجموعة المطالب المقدّمة منه ضد أخيه نحو 260 مليون دولار.

كما أدّت تحريات قام بها **جوني** في إدارة CMA من خلال محقق مالي خاص إلى كشف مخالفات مالية وضرائبية وتحويلات غير قانونية دفعت بالقضاء الفرنسي إلى كفّ يده عن إدارة CMA ووضعه تحت الحراسة القضائية ومنعه من مغادرة فرنسا. كما نجح **جوني** في إلقاء الحجز على الباخرة «دمياط» التابعة لشركة CMA في ميناء بيروت منذ أكثر من سنة، الأمر الذي يكبد الشركة خسائر تقدر بنحو 125 ألف دولار شهرياً.

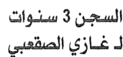
ويبدو أن النزف المستمر الذي تسببه «حرب الشقيقين» والنفقات الهائلة للمحامين فضلاً عن الوقت الذي تأخذه من كل منهما عادت كلها لتدفع باتجاه نوع من تسوية مهما كانت مرارتها لكليهما. وتقول

مصادر مطّلعة أن القضاء اللبناني يستعد لإصدار أحكام في القضايا العديدة المرفوعة وأن محامي **جاك** وكذلك مصادر القضاة تنصح الأخير بعقد تسوية نهائية قبل قرار السير بإصدار الأحكام وبالتالي تفويت الفرصة على عمليات المصالحة.

ويبدو أن المصاعب القانونية لـ**جاك سعاده** في فرنسا ولبنان تجعله أكثر فأكثر بحاجة لحسم الصراع مع شقيقه لأن ذلك يساعده للتفرغ لإدارة أعماله البحرية الكبيرة في فرنسا وأوروبا كما قد يساعده على كسب الجولة مع المحققين الفرنسيين بشأن المخالفات المالية المنسوبة إليه. ولم يتسرّب حتى الآن أي تفاصيل عن مضمون التسوية المقترحة، علماً أن القضاء اللبناني طلب بشدة من الفريقين التمسك بالسرية وعدم التحدث في الموضوع بهدف إتاحة الفرصة للوسطاء وللقضاء إيصال المساعي الحالية إلى خاتمة إيجابية.

يذكر أن آخر محاولة جدّية لحل الخلاف كانت قد تمت قبل نحو عامين برعاية الرئيس **رفيق الحريري** الذي لا تربطه علاقة عمل بأي منهما، لكنه سعى لمعالجة النزاع الحاد بينهما بعدما تحوّل إلى مادة دائمة للصحافة الفرنسية، الأمر الذي يمكن أن يضر بسمعة رجال الأعمال اللبنانيين في فرنسا. وبالفعل عقدت محاولة المصالحة في قصر الرئيس **الحريري** في فقرا واضطر **الحريري** للإلتقاء بكل من الأخوين على حدة، نظراً لأنهما يرفضان الجلوس في غرفة واحدة. وحضر الجلسة يومها النائب والوزير السابق **مروان حمادة** والمصرفي **ريمون عودة**. وتقول مصادر مطّلعة أن **الحريري** ألحّ يومها على الفريقين للخروج من الاجتماعات باتفاق وأن **جوني سعاده** وافق يومها مبدئياً على تسوية النزاع والخروج من CMA وإسقاط الدعاوى المقامة منه ضد **جاك** مقابل الحصول على تعويضات بخمسين مليون دولار وضمانات أخرى. إلا أن أوساط رجل الأعمال البحرية اللبناني عادت في وقت لاحق فأسرّت أن **جاك** لم ينفّذ الاتفاقات وأن الخلافات تركزت لاحقاً على قيمة أو مصداقية الضمانات التي قدمها **جاك** لتأكيد التزامه بتنفيذ الشق المالي من الاتفاق.

أوساط قريبة من الطرفين تقول أن المحاولة الجديدة قد تكون جدّية لأن الحرب أرهقت الشقيقين واستنزفتهما وحرمتهما من حياة طبيعية، لكن الأوساط نفسها تقول أن السنوات الماضية شهدت محاولات تسوية كثيرة قام بها أكثر من طرف من دون أن يسفر أي منها عن نتيجة إيجابية.



السجن 3 سنوات لـ غازي الصقعبي

غازي الصقعبي

يبدو أن قصة **غازي الصقعبي** رئيس مجلس الإدارة السابق لبنك الاستثمار والتنمية في لبنان – قيد التصفية – لم تكتمل فصولها بعد.

فالفصل اللبناني، أقلّه الذي ظهر على المسرح مؤخراً، انتهى بأخذ المحامي **برنار نصر** حكماً بوضع بنك الإستثمار والتنمية قيد التصفية بصفته وكيل الجهة الكويتية المدعية والتي كانت مساهمة في البنك المذكور. واستطراداً، باشر المصفي **جان فكتور برباره** عملية التصفية وفقاً للأصول والقوانين النافذة.

أما الفصل الكويتي من القصة، فقد أفادت مصادر كويتية مطلعة أن حكماً قضائياً صدر بتاريخ 1999/10/19 بحق رجل الأعمال (؟) الكويتي **غازي الصقعبي**، وقضى بسجنه ثلاثة أعوام مع الشغل، نتيجة دعوى أقامها ضده الشيخ **منصور الصباح**، علماً أن الشيخ **الصباح** ود. **أحمد الروضان** هما مع رفاق لهما مساهمون في بنك الاستثمار والتنمية في لبنان، وأقاموا دعوى ضد **الصقعبي** صدر بنتيجتها حكم بتصفية البنك.

أما مضمون الدعوى الكويتية ضد **الصقعبي** فأفادت المصادر نفسها أنها تتعلق بعملية بيع وهمية لعقار يقع في منطقة بحمدون المحطة (جبل لبنان) قام بها **غازي الصقعبي** مع الشيخ **منصور الصباح**، وتبين للمحكمة أن قطعة الأرض حولها إشكالات عدة وهي في مطلق الأحوال غير مملوكة من **الصقعبي**.

وتضيف المصادر أن **الصقعبي** هو خارج الأراضي الكويتية، ومن المرجّح أنه في اليابان. والسؤال هو: هل ينفّذ **الصقعبي** حكم السجن؟ أم هناك خيارات أخرى أمامه؟

والسؤال الأبرز: هل انتهت قصة **الصقعبي** مع الفصل الثاني؟ أم أن هناك فصولاً أخرى؟

آيبيك: حصة أغلبية في «هيونداي اويل» الكورية

أبرمت شركة الاستثمارات البترولية الدولية «آيبيك» (IPIC) ومقرّها ابو ظبي اتفاقية شراء 50 في المئة من أسهم شركة «هيونداي اويل ريفاينري» الكورية التابعة لمجموعة هيونداي مقابل 1870 مليون درهم (509 ملايين دولار) بعد جولة من المفاوضات والمناقشات دامت نحو السنة.

وستصدر «هيونداي اويل» أسهماً جديدة تشكّل حصة «آيبيك» كما سيستثمر المساهمون الحاليون في الشركة مبلغ 280 مليون درهم (76 مليون دولار) لكي يحافظوا على حصتهم البالغة 50 في المئة.

وقّع الاتفاقية **محمد ناصر الخيلي** عضو مجلس ادارة «آيبيك» و**مونغ هايوك تشانغ** رئيس «هيونداي اويل»، وتحصل بموجبها «آيبيك» على حق تعيين أربعة أعضاء من أصل سبعة يشكلون مجلس إدارة الشركة التي سيتم تزويدها بكمية أكبر من نفط ابو ظبي الخام عن طريق شركة بترول ابو ظبي الوطنية «ادنوك» بالأسعار والشروط المعتادة.

وتعتبر شركة «هيونداي اويل» من أكبر الشركات الكورية الجنوبية النفطية وغير النفطية وتصل قدرة تكرير النفط لديها الى 665 ألف برميل نفط خام في اليوم، يتمّ توزيعها على 2000 محطة وقود في مختلف انحاء كوريا الجنوبية، حيث تسيطر الشركة على 20 في المئة من سوق النفط الكورية.

يذكر أن هذه الصفقة هي الأولى لصالح «آيبيك» في كوريا الجنوبية حيث كانت استثماراتها الأجنبية محصورة في اوروبا، وهي تملك حصة 25 في المئة في شركة «بورياليس» الدانماركية لمنتجات (Polyolefins) الى جانب حصص في شركات إسبانية ونمساوية.

مصرفي العام: نعمان الأزهري
الجائزة تكرّمه ويكرمها

جائزة مصرفي العام 1999 التي منحها اتحاد المصارف العربية للدكتور **نعمان الأزهري** هي أقرب إلى «تحصيل الحاصل» ولا تفعل إلا إضافة وسام جديد على صدر رجل أصبح اسمه عنواناً للنجاح المصرفي بل أصبح مدرسة في حد ذاتها وصنواً للمهنة المصرفية ذاتها وأصولها ودستورها.

وأهم ما في نجاح الدكتور **نعمان الأزهري** أنه نجاح يُعرف القليل عن أسبابه بينما يبقى الكثير الكثير منها سراً دفيناً في ضمير الرجل وفلسفته وممارسته. أما القليل الذي يُعرف وما يهم الدكتور **الأزهري** أن يُعرف فهي أولاً تقاليد الاستقامة والثقة وفلسفة البنك المحافظة في استخدام الموارد والمحافظة على نسبة عالية جداً من السيولة ونوعية عالية أيضاً في محفظة الأصول فضلاً عن الربحية الحقيقية. ولا يرى **الأزهري** حرجاً في التصرف على أساس أن ولاءه الأول والأخير هو للبنك وللمساهمين فقط الذين يتوقعون الربح والمحافظة على قوة وسمعة المؤسسة ولا شيء آخر.. الذي يريد أن يعمل تنمية فمن الأفضل له على حد قوله أن يعمل في الاقتصاد أو الحقل العام أو في مجالات عديدة أخرى. أما الذي يدير بنكاً فعليه أن يحفظ أمانة المساهمين والمودعين حتى «ينام على مخدته» مطمئناً. وربما بسبب رسوخ هذه الفلسفة أصبح بنك لبنان والمهجر البنك المفضل للمودعين (والمساهمين) الذين يقبلون الحصول على فوائد أقل قليلاً مما قد يحصلون عليه في بنوك أخرى لقاء «راحة البال» التي جعلها البنك شعاره.

لكن الذي يظن أن السياسة المحافظة للدكتور **الأزهري** هي وحدها السبب في تحول البنك إلى أحد أكثر البنوك ربحية فهو مخطئ ولا يعطي الرجل حقه مطلقاً، لأن نجاح الدكتور **الأزهري** كمصرفي لا يدين إلا جزئياً لسمعته كمحافظ، ويدين بالكثير إلى طموح واضح الأهداف وإرادة حديدية ودأب شديد فهو يعمل ساعات طويلة ويهتم بكل ملف من ملفات زبائنه



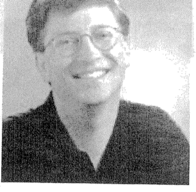
نعمان الأزهري

حتى أنه يحفظ وضع كل حساب من حسابات البنك ويحيط بظروف صاحبه. كما أنه يعود إلى دقة ملاحظته وذكائه الحاد في قراءة السوق ومتغيراتها وما يفرضه ذلك من عمليات تطوير أو تبديل في أهداف المصرف أو أساليب عمله أو تاكتيكاته التجارية. وهذا الجانب من سر المهنة لا يتحدث فيه **الأزهري** مطلقاً بل يحافظ عليه حفاظه على «أسرار عسكرية» وهو لذلك كثير الابتسام مع جلسائه يعرف متى يتحدث وبأي موضوع ومتى يصمت وينتقل للاستماع أو يغير الموضوع. وفضيلة الصمت أو التكتم هي من أصعب الفضائل على الرجال الناجحين لأن الرجل الناجح قد يفقد أحياناً غريزة الحذر بسبب إعجابه واعتزازه بما حقق ورغبته ربما في إظهار تلك الإنجازات. لكن **الأزهري** الذي عاصر تقلبات المنطقة واضطر لمغالبة عواصفها عند أكثر من منعطف خطر يحفظ جيداً مضمون الحكمة القائلة «استعينوا على قضاء حوائجكم بالكتمان». وهو فضلاً عن ذلك يعلم أن أفضل دعاية للبنك ولشخصه هي في نتائج البنك وقوته وسمعته وليس أي شيء آخر.

و**الأزهري** قد يكون محافظاً في إدارة البنك لكنه في الوقت نفسه ستراتيجي بارع و«قانص فرص» من الطراز الأول يعرف كيف يلعب أوراقه ويفاجئ منافسيه. وهو بقدر ما يظهر حذراً وروية في استخدام الموارد وتشغيل البنك قادر على إظهار الإقدام وسرعة الحركة عند وجود الفرص أو عندما يفرض الظرف إجراءات جريئة. فالسياسة المحافظة في استخدام الموارد – وهو ما يوازي في نظر **الأزهري** التزاماً بأساسيات العمل المصرفي – لا تعني أن الرجل بطيء القرار أو متردد أو أنه يخشى التوسع أو دفع موارد البنك وأمواله الخاصة إلى مجالات وأسواق جديدة. بالعكس، وهنا المفارقة بدليل أن **الأزهري** نجح أكثر من غيره في تأمين الحضور الدولي لمجموعة بانوراب وبالتالي في توسيع وتنويع أسواقه وتعزيز قاعدة ربحيته وتحصينها. وهو وظف بجسارة في شراء بانوراب وفي فتح الفروع الخارجية، كما وظف في تطوير بنك لبنان والمهجر واستطاع دفعه إلى مقدمة البنوك اللبنانية سواء من حيث حجم الودائع أم من حيث الأرباح.

وبهذا يختلف **الأزهري** في شخصيته عن شخصية مصرفيين محافظين أيضاً اشتهروا وشهروا مؤسساتهم لكنهم لم يستطيعوا أن يحافظوا على البريق نفسه الذي حققه بنك لبنان والمهجر ومجموعة بانوراب عموماً. وجانب الاختلاف الرئيسي ربما هو أن السياسة المحافظة لـ **الأزهري** سياسة ديناميكية تساوي بين الحفاظ على نوعية الأصول وبين تحقيق أعلى معدل ممكن من الربح، بينما التزم غيره سياسة المحافظة على الأصول لكن من دون وضع السياسات الفعّالة للمحافظة على ربحية عالية في الوقت نفسه. وهذا التوازن الدقيق بين المحافظة على موارد البنك وبين استخدامها استخداماً مربحاً هي ربما المحك الحقيقي للنجاح المصرفي بل هي ربما نقطة الافتراق بين المصرفي المحافظ لكن الذي لا يحقق عائداً جيداً للمساهمين وبين المصرفي «الديناميكي» الأكثر إقداماً لكن الذي يحمّل مصرفه والمساهمين نتيجة لذلك أخطاراً غير مبررة. أي أن السر هو في الميزان وميزان **الأزهري** كما ثبت حتى الآن هو أفضل ميزان. فمبروك للرجل التكريم الذي يستحقه ومبروك أيضاً لمانحي الجائزة حسن الاختيار!

الاقتصاد والأعمال


بيل غيتس

أميركا تهب لتحطيم كارتل مايكروسوفت
لماذا ابتعد المال العربي عن تمويل شركات الكمبيوتر العربية

بدأت الأضواء في الحكومات الغربية وخصوصاً في الولايات المتحدة الأميركية تتسلط على القوة الهائلة التي تجمعت لشركة مايكروسوفت وأصبحت تهدد في نظر القضاء الاميركي وعدد كبير من الاقتصاديين بقتل المنافسة وبالتالي التأثير سلباً على نوعية الخدمات والتطور التكنولوجي في مجال البرامج. وقد جاء في القرار الظني لوزارة العدل الأميركية (عبر القاضي **توماس بنفيلد جاكسون**) بعد تحقيقات استغرقت سنوات أن الشركة العملاقة استخدمت حجمها وعضلاتها التسويقية ومواردها الهائلة (يقدر رأس مالها في السوق حالياً بنحو 500 مليار دولار) من أجل خنق التجديد والتقدم في صناعة البرامج ومن أجل أن تؤذي في الوقت نفسه المستهلك ببرامجها وكذلك اي شركة تتجرأ على منافستها.

وبعد هجوم وزارة العدل الأميركية الصاعق على مايكروسوفت انضمت مجلة «أيكونوميست» البريطانية الواسعة النفوذ بين صناع القرار في الدول الغربية إلى الحملة المتزايدة لتحجيم مايكروسوفت بموضوع غلاف عنوانه «والآن لنحطم احتكار مايكروسوفت» ووضعت المجلة على غلافها رأس **بيل غيتس** (رئيس مايكروسوفت) في سلة المهملات التي يراها المستخدمون على شاشة الكمبيوتر وكتبت تحتها بالإنكليزية Recycle Bill وفي هذا لعب على تعريف سلة المهملات بلغة نظام ويندوز وهو بالإنكليزية Recycle Bin.

وقالت مجلة «إيكونوميست» في موضوعها المفصل انه اصبح من المحتم على السلطات الأميركية كسر احتكار مايكروسوفت وتفتيت هيمنتها على السوق خصوصاً من خلال كسرها بقوة القانون وتجزئتها إلى شركات متنافسة في ما بينها ومع الشركات الأخرى. وقالت أن العبرة في أي حل لإنقاذ صناعة البرامج من براثن مايكروسوفت هو أن يوفر مجدداً أكبر قدر من الخيارات بين مستخدمي الكمبيوتر، وهو وضع يناقض ما حصل عملياً بسبب هيمنة نظام ويندوز على أنظمة التشغيل في العالم الأمر الذي جعل مايكروسوفت قادرة على بيعه بأسعار احتكارية وبالشروط التي تحلو لها. ومعلوم أن مايكروسوفت بدأت تسعى أكثر فأكثر لإستخدام احتكارها لنظام التشغيل من أجل مد احتكارها إلى مجالات أخرى مرتبطة به مثل أنظمة الإنترنت والاتصالات والتجارة الإلكترونية، بل أنها حاولت دخول حقل الصرافة عبر الإنترنت الأمر الذي أرعب المصارف العملاقة في العالم ودفعها لرفع صيحات الاحتجاج إزاء شهية **بيل غيتس** التي لا يشبعها شيء.

وتقول مصادر في صناعة البرامج العربية أن السلوك الاحتكاري لمايكروسوفت في العالم يظهر بأجلى صوره في السوق العربية حيث يتركز الهم الوحيد للشركة الأميركية على تجريد الهراوة الغليظة لمعاهدات حماية الملكية الفكرية ضد المستخدمين من الشركات والإدارات الحكومية لضمان ما تعتبره حقوقها الضائعة من جرّاء النسخ غير القانوني لبرامجها، لكنها بينما تهتم بالتوظيف في إسرائيل، لا تقوم في المقابل بأي توظيفات او خدمات حقيقية للمنطقة لا في مجال المساعدة مثلاً في إنتاج برامج عربية تلائم حاجات المؤسسات والافراد وتعزز دور اللغة العربية في عصر المعلومات، ولا في مجال التدريب ولا في مجال خلق صناعة مشتركة مع شركات البرمجة العربية أو تشجيع تطوير نوع من Sillicon Valley عربية تستطيع استقطاب المواهب والمهارات المحلية بدل اقتناص تلك المواهب أو إجبارها على السفر والبحث عن مجالات العمل في الدول الغربية المتقدمة وبالتالي مفاقمة ظاهرة الهجرة الكبيرة للمهارات من العالم العربي.

يذكر أن شركات البرمجة العربية خسرت وما زالت تخسر باستمرار جزءاً مهماً من رأس مالها البشري لحساب الشركات العملاقة التي يمكنها بطبيعة الحال تقديم شروط مغرية من الناحيتين المالية والمهنية لسرقة أفضل الخبرات والمهارات العربية في صناعة الكمبيوتر، وهذا في وقت تعاني فيه صناعة البرامج العربية من الاعتماد الكبير على تعريب البرامج الدولية لحساب الشركات الأجنبية ونقص الموارد الرأسمالية وصغر السوق والمنافسة الشديدة وضعف البنى الإدارية والتسويقية. كما أن نقص الشفافية وصعوبة تقييم الطاقة الربحية لهذا النوع من الشركات والتقادم السريع للمنتجات البرمجية يجعل من الصعب عليها تأمين تمويلات رأسمالية لعمليات التوسع أو الابحاث إذ تفضل المصارف عموماً الابتعاد عن هذه الصناعة التي لا تفهمها بينما يفضل المستثمرون العرب الكبار مثل الأمير **الوليد بن طلال** الاستثمار بنسب محدودة في شركات دولية متداولة في بورصة ناسداك، ويمكن الحصول على تقييمات موضوعية لآفاقها بدلاً من الدخول مباشرة في مغامرة الاستثمار الأولي في صناعات تبدو معقدة أو مقوّمة بأكثر من قيمتها في نظرهم.

يذكر أن مايكروسوفت استطاعت أن تكون فريقاً للتعريب على حساب الشركات الاخرى في المنطقة، تمكنت من خلاله من توفير الدعم العربي لأنظمة ويندوز المتعاقبة وكذلك لمجموعة برامج Office التي تعتبر حجر الزاوية في احتكار مايكروسوفت للأنظمة المتكاملة المصممة لأوسع شرائح المستخدمين من الأفراد والمؤسسات على السواء وهي تضم إلى جانب نظام Word لمعالجة الكلمات أنظمة لتقديم الملفات التسويقية وتنظيم المواعيد والعناوين وقواعد البيانات وبرامج المحاسبة. كما أن مايكروسوفت وسّعت اختراقاتها لسوق اللغة العربية باتجاه قطاع الإنترنت والبريد الإلكتروني، وذلك من خلال توفير النسخ العربية لبرامج مايكروسوفت إكسبلورر الذي يعتبر إحدى أكبر أدوات البحث في الإنترنت ومايكروسوفت آوتلوك إكسبرس الذي يمكّن المستخدمين والشركات من استخدام أنظمة البريد الإلكتروني بعدد من اللغات من بينها اللغة العربية.

أما شركة IBM العملاقة فإنها بعد ان كانت أوقفت نشاطها في تعريب البرامج فإنها انتبهت مجدداً إلى حجم السوق العربية وعادت إلى سوق التعريب مع أول برنامج للمستهلك العادي للترجمة الفورية بواسطة الكمبيوتر من الإنكليزية إلى العربية.

الوليد بن طلال يشتري الـ 50 في المئة المتبقية من فندق موفينبيك/بيروت

توصلت مجموعة الامير السعودي **الوليد بن طلال** إلى اتفاق (لم يوقّع بعد) مع مالكي فندق «ميريديان» سابقاً غير المكتمل في منطقة الروشة على شراء حصة من الفندق تقدّر قيمتها بنحو 22 الى 25 مليون دولار. وتمثّل هذه الصفقة نسبة 50 في المئة من الإستثمار الإجمالي في المنشأة السياحية بحيث يصبح **الوليد بن طلال** مالكاً وحيداً لكامل الفندق بعدما كان اشترى نصف الفندق قبل نحو عامين وتم تحويل إدارته إلى سلسلة «موفينبيك».

وتشير المعلومات إلى نهاية سعيدة قريبة للمفاوضات بحيث يمهّد ذلك إلى الإسراع في إعادة العمل لإستكمال منشآت الفندق المتوقفة منذ الثمانينات.


الأمير الوليد بن طلال

وكان مالكو الفندق (**عبد الله الضاهر** واخوانه) قد تفاوضوا في مرحلة سابقة مع مجموعة ميريديان العالمية لإستكمال المشروع وإدارة إستثماره، إلا ان المفاوضات فشلت بعد أن كان أعلن عنها رسمياً من قبل رئيس مجموعة «فورتي غراند» المالكة لمجموعة ميريديان.

وبقي الفندق غير مكتمل، علماً أن موقعه مميز على البحر وفي مساحته التي تجعل منه منتجعاً سياحياً متكاملاً.

يذكر أن إعادة إطلاق المشروع تتواكب مع ورشة عمل حكومية لتسوية أوضاع شاغلي الأملاك البحرية العمومية.

مشروع دولفين... منطلق واتفاق مع ادنوك وندوة للمستثمرين

يتابع مشروع دولفين للغاز، الذي تقوده مجموعة أوفست الامارات، تحضيراته للإنطلاق الفعلي خلال الربع الأول من العام 2000.

وفي هذا الاطار أقيمت ندوة خاصة دعا اليها القيّمون على المشروع كافة الذين كانوا ابدوا إهتماماً به، ومعظمهم من المستثمرين، وكانت مناسبة لتقديم عرض مفصّل عن المراحل التي أنجزت لغاية الآن، ورؤية مجموعة أوفست لتطور المشروع في المستقبل. وتحدّث بالمناسبة كل من **محمد المزروعي** نائب رئيس مجموعة اوفست الامارات، **خلدون مبارك** و**عبد الله العتيبة**، وكلاهما مدراء مشاريع مكلفين بمشروع دولفين. وحضر الندوة أكثر من 300 شخص يمثّلون كبريات شركات الهندسة والمقاولات المحلية والإقليمية والعالمية ومستثمرون.

وعلى صعيد آخر، وقّعت دولفين مع أدنوك (شركة بترول ابو ظبي) إعلاناً مشتركاً تعتبر بموجبه دولفين مورداً رئيسياً للغاز إلى امارتيّ ابو ظبي ودبي والمزوّد الحصري للغاز لتلبية حاجات هيئة كهرباء ومياه ابو ظبي باستثناء المنطقة الغربية. ويكمل هذا الإعلان المشترك الحلقة الجغرافية للمرحلة الاولى من مشروع دولفين التي ستزوّد الغاز من إمتيازها في حقل الشمال في دولة قطر إلى الأسواق الكبرى في أبو ظبي ودبي وسلطنة عمان. يذكر ان هذا المشروع قدّرت تكاليفه بما بين 8 و10 مليارات دولار.

ميدل ايست كابيتال غروب تطرح فرصة استثمارية في مصر

طرحت ميدل ايست كابيتال غروب على نخبة من قاعدة المستثمرين لديها، فرصة استثمارية في مصر. وهذه الفرصة هي عبارة عن مشروع عقاري تقوم به شركة Golden Pyramids Plaza (GPP) لإقامة مشروع مدينة النجوم «Citystars».

يملك الشيخ **عبد الرحمن شربطلي** وعائلته معظم أسهم شركة (GPP) التي يبلغ رأس مالها المصرّح به 265 مليون دولار، ورأس المال المدفوع 185 مليوناً. وستطور الشركة مشروعها العقاري في منطقة هيليوبوليس في القاهرة على مساحة 114،755 م2، أما مساحة المشروع الداخلية فتبلغ 784 ألف م2. وتمثل قطعة الأرض مبلغ 91،3 مليون دولار من رأس المال المدفوع.

يبعد المشروع مسافة عشر دقائق من مطار القاهرة الدولي وخمس دقائق من مركز القاهرة الدولي للمؤتمرات، وهو يتضمّن:

- مركزاً تجارياً مساحته 173 ألف م2.
- فندقاً من فئة خمس نجوم يتألف من 611 غرفة وبرجاً يضم 186 وحدة سكنية مفروشة ومنتجعاً صحياً بإدارة كراون بلازا.
- فندقاً من فئة أربع نجوم يتألف من 194 غرفة بإدارة هوليداي إن.
- عشرة أبراج سكنية وللمكاتب.
- موقفاً لـ 5747 سيارة.
- نادياً رياضياً.

وقد بدأت أعمال تشييد مدينة النجوم هذه، ومن المتوقع إنجاز العمل في تشرين الأول/أكتوبر العام 2002، وهذا المشروع معفى من ضرائب الدخل لمدة خمسة أعوام من بدء التشغيل.

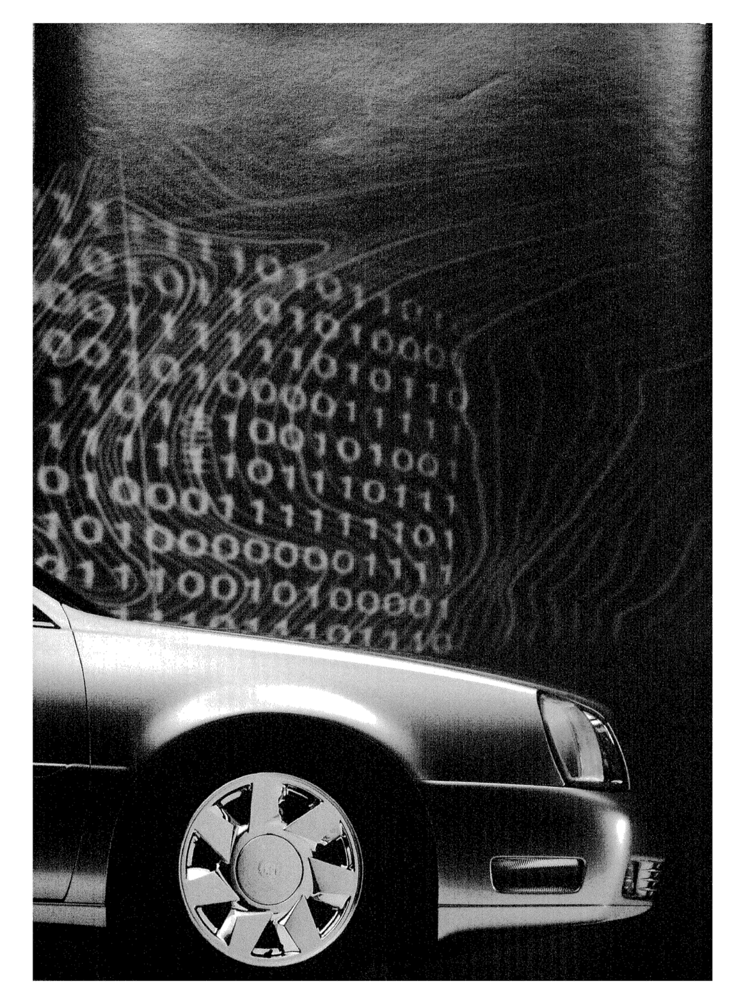
أما الفرصة الاستثمارية فتتمثل بطرح 2،5 مليون سهم من أسهم الشركة للإكتتاب بسعر 17،5 دولاراً للسهم الواحد، أي ما يعادل 43،75 مليون دولار. وقد عينت ميدل ايست كابيتال غروب من قبل (GPP) لتأمين هذه الزيادة في رأس المال على أن تقفل فترة الإكتتاب في 22 كانون الأول/ديسمبر المقبل.

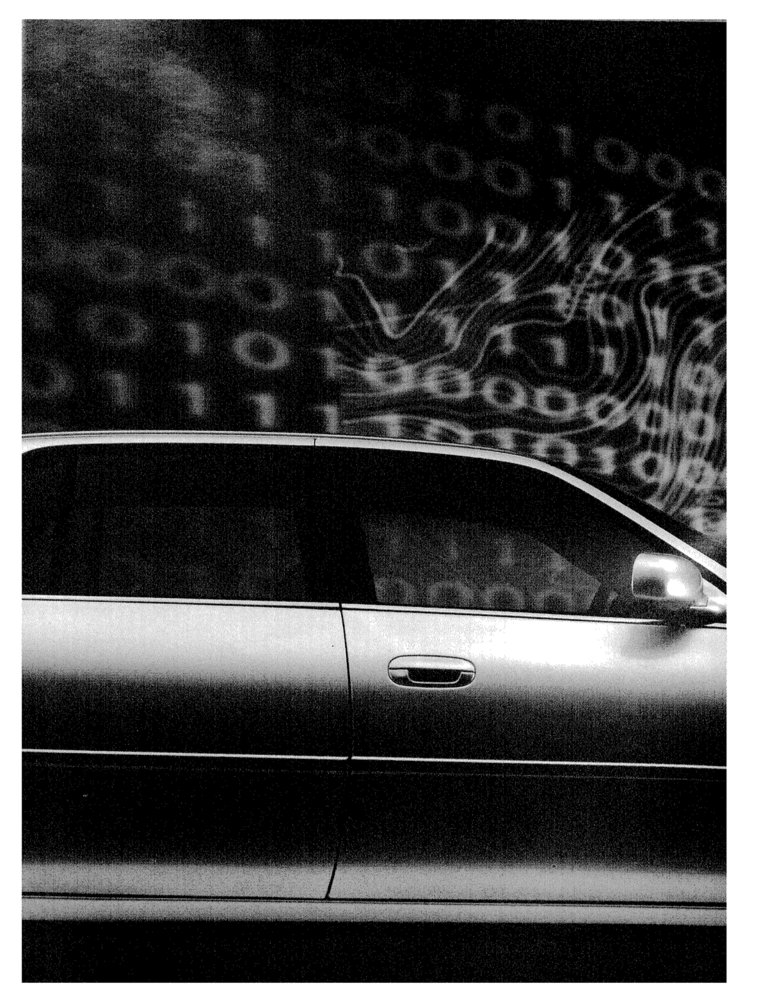
ويبلغ الحد الأدنى للإكتتاب 250 ألف دولار، علماً أن كامل قيمة إصدار الأسهم سيستخدم لتمويل إنشاء مدينة النجوم. وبذلك يحتفظ مؤسسو الشركة بـ 88 في المئة من الاسهم، فيما يملك المساهمون الجدد النسبة الباقية. وسيتمثل هؤلاء عبر شخص او أكثر في مجلس إدارة (GPP).

يذكر أن أسهم (GPP) مدرجة منذ 21 آب/أغسطس 1997 في بورصتيّ القاهرة والإسكندرية.


ساحرة


أنيقة







Cadillac


سبّاقة



الوزير عبدالله سيف وعبدالله صالح كامل يوقعان العقد

مجموعة دلّه البركة: تطوير درّة خليج البحرين

جرى التوقيع في البحرين على عقد تأسيس شركة بحرينية مملوكة مناصفة بين دولة البحرين ومجموعة دلّه البركة متخصصة في التطوير العقاري والسياحي. ويبلغ رأس مال الشركة الجديدة 100 مليون دينار (266 مليون دولار) وستقوم بتنفيذ مشروع **درّة خليج البحرين** على مساحة 20 كلم على ساحل البحرين الجنوبي.

ويأتي هذا التوقيع، من قبل وزير مالية البحرين **عبد الله سيف**، والرئيس التنفيذي لقطاع الأعمال في مجموعة دلّه البركة، **عبدالله صالح كامل**، بعد أشهر عدة من المفاوضات حول تقييم سعر الأرض التي سيقام عليها المشروع، حيث تعتبر الأرض الممنوحة من قبل حكومة البحرين المساهمة الرئيسية للدولة في المشروع.

وسيخلق المشروع، الذي يؤسس لمدينة سياحية متكاملة، 500 فرصة عمل بحرينية، حسب الوزير البحريني، فيما يتوقع له المساهمة في إعادة إحياء القطاع السياحي في البحرين.

وتأمل مجموعة دلّه البركة، الشريك والمنفذ للمشروع، ان تكرر في البحرين تجربة مجمع درة العروس على الساحل الغربي للمملكة العربية السعودية، والذي شهد إقبالاً واسعاً على تملك الوحدات العقارية، بينما يعتبر المشروع تتويجاً للعلاقة القوية بين المجموعة ودولة البحرين التي تتطلع الى اجتذاب المزيد من الاستثمارات الخارجية.

وتقع البحرين في صلب ستراتيجية المجموعة لإعادة تشكيل وحداتها وتنظيم أعمالها المالية، حيث ستكون مقراً لمجموعة البركة المالية، قيد الإنشاء، والتي ستضم بنوك البركة المنتشرة عالمياً، وشركتي التوفيق والأمين للأوراق المالية، وسيبلغ رأس مالها 550 مليون دولار. وتندرج المجموعة الجديدة ضمن خطة دلّه البركة في تطوير نمط الادارة ضمن المجموعات والشركات التابعة، واضفاء الصبغة المؤسساتية عليها. ويقود **عبد الله صالح كامل** هذه الحملة التي يتوقع لها تحسين اداء المجموعة وتركيز أعمالها ضمن مجموعات عمل متخصصة.

برنامج التدريب السنوي

من جهة أخرى، نفّذت مجموعة دلّه البركة برنامجها التدريبي السنوي الخامس لقيادات المجموعة في البحرين مؤخراً، وضمت حلقة التدريب 34 من كبار مسؤولي المجموعة، مثل **عبد الله صالح كامل**، الرئيس التنفيذي لقطاع الأعمال في المجموعة، والدكتور **صالح الملائكة** مدير عام القطاع المالي و**طارق القصبي** رئيس مجلس ادارة شركة دلّه للخدمات الصحية القابضة.

واستضاف البرنامج الخبير الكندي، **ايان بيرسي** (IAN PERCY)، المحاضر في الشؤون الروحية في الأعمال، والذي قدّم على مدى خمسة أيام متتالية نظريته في كيفية اضفاء العامل الروحي والإنساني في عمل المؤسسات الكبرى لتحسين الانتاجية ورفع الادارة.

ويعمل **بيرسي** مستشاراً في هذه الشؤون لحساب شركات كبرى، مثل IBM وFord ورويال بنك الكندي. وتمّ خلال الحلقة التدريبية توزيع كتابه Going Deep الذي يتضمّن نظريته وكيفية تطبيقها.

بنك البركة الجزائر

بلغت الارباح الصافية لبنك البركة الجزائر 165 مليون دينار جزائري في العام 1998 مقابل 140 مليوناً في 1997، أي بزيادة نسبتها 17 في المئة. وزادت حقوق الملكية بنسبة 26 في المئة أي من 856 إلى 1081 مليون دينار.

وتمثل النتائج عائداً على رأس المال قدره 33 في المئة وعلى حقوق الملكية المتاحة قدره 23 في المئة.

وبنك البركة الجزائر تأسس العام 1990 برأس مال 500 مليون دينار، بمساهمة مختلطة بين مجموعة دله البركة وبنك الفلاحة والتنمية الريفية الجزائري. ويستعد البنك لزيادة رأس المال إلى مليار دينار مع مساهمة من البنك الإسلامي للتنمية.



قيادات مجموعة دلة البركة في شيراتون البحرين أثناء برنامج التطوير السنوي



محمد المسلم

السعودية للخدمات الإستشارية في معرض «ميدست»

شاركت الدار السعودية للخدمات الإستشارية ممثلة بمركز التكامل الصناعي، في الدورة التاسعة والعشرين لمعرض ميدست (MIDEST) الدولي للمناولة والشراكة الصناعية الذي عقد في باريس.

وقال مدير عام الدار السعودية للخدمات الإستشارية **محمد بن علي المسلم** أن هذه المشاركة الأولى للمملكة في هذا المعرض والذي يغطي نشاطه القطاعات الصناعية في مجال المناولة والشراكة والتزويد. ويهدف هذا المعرض إلى قيام الشركات والمصانع الكبرى بعرض احتياجاتها من الصناعات الأولية والوسيطة أو خدمات الصيانة والبحوث الصناعية، ما يتيح الفرصة لأصحاب المصانع والشركات الصغيرة بعقد إتفاقيات مشاركة مع هذه المصانع.



نجيب ساويرس

حرب المحمول.. لا زالت مشتعلة ساويرس يشتري 50 في المئة من كليك حقيقة أم إشاعة!!

الحرب بين الشركة المصرية لخدمات المحمول «موبينيل» وشركة كليك لا زالت مشتعلة وقد استخدمت كل من الشركتين اسلحة الإعلانات والوصول إلى أقل كلفة ممكنة للمستخدم.

وفي آخر ما تردّد حول هذه الحرب، أشاع بعض العاملين في شركة موبينيل أن **نجيب ساويرس** رئيس مجلس ادارة الشركة، اشترى 46 في المئة من شركة كليك من صاحبها **محمد نصير** وهو ما جعل شركة موبينيل تعلن عن خفض ثمن الدقيقة من محمول موبينيل لأي محمول آخر، وتردّد أن هذا القرار الخاص بشراء موبينيل لكليك كان السبب في وقف نار المنافسة العالية بين الشركتين خلال الفترة الأخيرة.

يذكر أن شركة كليك قرّرت قيد أسهمها في البورصة خلال الشهور المقبلة وبهذا القيد سوف تهدأ أسعار أسهم موبينيل التي قاربت الـ 100 جنيه للسهم.

إتفاق تبادل تجاري بين «سابك» و«ميتسوي»

وقّعت «سابك» عقداً مع شركة «ميتسوي الكيماوية» اليابانية يقضي بتزويد سابك بـ 30 ألف طن من مادة غلايكول الاثيلين الأحادي لتتولى سابك تسويقها في اليابان. وفي المقابل تحصل الشركة اليابانية من سابك على 30 إلى 40 ألف طن من مادة حمض الترفتاليك النقي الذي يبدأ مجمع إبن رشد بإنتاجه.

ونوّه نائب رئيس مجلس إدارة سابك العضو المنتدب **محمد بن حمد الماضي** بالاتفاق الذي يؤكد ثقة المنتجين اليابانيين في قدرات سابك التسويقية وتمكينها من دخول أسواقهم العزيزة عليهم.

وتعدّ سابك أكبر منتج ومسوق لمادة غلايكول الأثيلين التي تنتجها في «ينبت» و«شرق» بطاقة تزيد عن 1,2 مليون طن سنوياً.

من جهة أخرى، وقّعت شركة «حديد» المملوكة من «سابك» اتفاقاً مع مجموعة بنوك يقضي بإعادة جدولة القرض التمويلي لمشروعي «مسطحات الصلب» و«الاختزال المباشر» البالغة قيمته 4725 مليون ريال.

ومشروع مسطحات الصلب بدأ التشغيل التجريبي بطاقة 850 ألف طن سنوياً، وهي تشكل قاعدة لنمو قطاع كبير من الصناعات التحويلية كالأنابيب والخزانات والحاويات وصهاريج النقل والأثاث المعدني والهياكل المعدنية وغيرها.

أكبر صالة عرض لسيارات فولسفاغن في العالم

تمّ في دبي مؤخراً حفل افتتاح أكبر صالة عرض لسيارات فولسفاغن على مستوى العالم، وذلك برعاية مدير التصدير في شركة فولسفاغن (**لارس سانتلمان**) والسيد **خليفة جمعة النابودة** رئيس مجلس ادارة مجموعة شركات خليفة وكيل سيارات VW في دبي والامارات الشمالية إلى جانب جمع كبير من المدعوين.



من اليسار: خليفة جمعة النابودة، لارس سانتلمان، خالد خليفة النابودة

وتتميز الصالة الجديدة بمساحتها الكبيرة وتصميمها المميّز ومواصفاتها العالمية.

الجدير ذكره أن مجموعة شركات خليفة النابودة هي الوكيل المعتمد لسيارات بورش، اودي وVW في دبي والامارات الشمالية.



عدنان يوسف (اليمين) وسليم صفير يتصافحان وبدا بينهما محمد المطاوعة

عقود مرابحة
بين بنك بيروت وبنك ABC الإسلامي

بنك المؤسسة العربية المصرفية الإسلامي ممثلاً برئيس مجلس ادارته **عدنان يوسف**، وبنك بيروت ممثلاً برئيس مجلس الادارة المدير العام **سليم صفير**، وقعا في البحرين إتفاقية مدتها سنتان.

وتقضي الاتفاقية بإبرام عقود مرابحة قابلة للتجديد قيمة الواحدة منها 5 ملايين دولار أميركي.

وتجيز عقود المرابحة لبنك بيروت أن يشتري، بدفع مؤجل، أسهماً في صناديق إسلامية مع إمكانية إعادة بيعها نقداً وضخها في الاقتصاد الوطني عن طريق توظيفها في مشاريع تصل آجالها لغاية السنتين.

وتؤكد هذه الاتفاقية على اداء وديناميكية ادارة بنك بيروت الذي اثبت نمواً ملحوظاً في السنوات الأخيرة على الصعيدين المحلّي والإقليمي.

دبي للإستثمار: مصنع لزيوت الطعام

وقّعت دبي للإستثمار (شركة مساهمة عامة) إتفاقية مشروع مشترك مع «مجموعة كام» السويسرية لإنشاء مصنع لاستخلاص زيوت الطعام من مختلف أنواع الحبوب بتكلفة 50 مليون دولار أميركي في المنطقة الحرة في جبل علي.

وقال **خالد بن كلبان**، كبير المسؤولين التنفيذيين في دبي للإستثمار، «تحمل الشركة الجديدة إسم «زيوت الطعام (دبي) ذم م»، وهي مشروع مشترك تبلغ حصة دبي للإستثمار فيه 70 في المئة، في حين تملك مجموعة كام السويسرية نسبة الـ 30 في المئة المتبقية».

وقد أنهت «دبي للإستثمار» إجراءات تملّك قطعة أرض مساحتها 55 ألف متر مربع في المنطقة الحرة في جبل علي كي يقام عليها مصنع استخلاص زيوت الطعام الذي ستبلغ طاقته الإنتاجية 450 ألف طن سنوياً، ليكون بذلك الأكبر من نوعه في الشرق الأوسط. وأعلنت الشركة أن المصنع سيكون جاهزاً لبدء الإنتاج بحلول منتصف 2001.



خالد بن كلبان (اليمين) وأحمد محجوب مدير عام «مجموعة كام»

لا خصخصة للبنك الشعبي المغربي

خرجت الحكومة المغربية عن صمتها وقررت الإحتفاظ بالبنك الشعبي المركزي مع انفتاح جزئي على الخواص لا يتعدى 20 في المئة.

قرار الحكومة المغربية أملته ستراتيجية مالية صرفة. وبعد محاولات عدة لخصخصة مجموعة البنوك الشعبية، بات مؤكداً أن الحكومة المغربية قد صرفت النظر عن خصخصة أكبر مؤسسة مصرفية في المغرب، وفي المقابل صدر مرسوم لرئيس الحكومة بتحويل البنوك الشعبية لشركة مساهمة تمتلك الدولة الحصة الأساسية وتفتح رأس المال على الخواص شريطة ألاّ يمتلك أي طرف من الخواص حصة تفوق الـ 5 في المئة.

ومعلوم أن مجموعة البنوك الشعبية تعتبر أكبر مصرف في المغرب، إذ تمتلك أكبر شبكة وكالات بأكثر من 300 وكالة، ومستوى الودائع يبلغ أكثر من ثلث ودائع النظام البنكي في المغرب وحجم الأرباح الصافية يراوح 60 مليون دولار (1998). وتؤكد أوساط حكومية أن حجم مجموعة البنوك الشعبية ومدى تأثيرها على النظام المصرفي كانت وراء إصرار الحكومة على الاحتفاظ بالحصة الكبرى في رأس المال لأنها ترغب في الحفاظ على إمكانية الحضور في القطاع البنكي للتأثير على القطاع وفق ستراتيجيتها. وصادق مجلس النواب المغربي على قانون 12 – 96 يقضي بإصلاح القرض الشعبي للمغرب وفق المادة 16 وتحويله إلى شركة مساهمة لها مجلس إدارة ورأس مال ثابت، تملك الدولة نسبة لا تقل عن 51 في المئة من رأس مال البنك المركزي الشعبي ولا يمكن لشخص معنوي أو ذاتي أن يملك بصفة مباشرة أو غير مباشرة حصة تفوق الـ 5 في المئة من رأس مال المؤسسة المذكورة. وتفوت (تطرح) الدولة مباشرة إلى البنوك الشعبية الجهوية (فروع تابعة للبنك المركزي) جزءاً من رأس مال البنك المركزي الشعبي بسعر تفضيلي في حدود 21 في المئة من مجموع رأس المال، وتفوت (تطرح) الدولة كذلك 20 في المئة على الأقل إما مباشرة أو عن طريق البورصة.

وحدد المشروع للبنك المركزي الشعبي أجل ثلاثة أشهر بعد مصادقة البرلمان على القانون المذكور لعقد جمعية عامة إستثنائية بغرض مراجعة نظامه الأساسي لملاءمته مع المقتضيات القانونية الجديدة أي تحويله إلى شركة مساهمة وتحويل الحصص الإجتماعية إلى أسهم وهو الأجل نفسه الذي حدد للبنوك الشعبية الجهوية لإستكمال المسطرة نفسها، تحت طائلة الاقصاء ومطالبته بإرجاع التسبيقات التي تكون قد تسلمتها من هيئات القرض الشعبي أو من صندوق الدعم.

وتعتبر هذه المستجدات حداً فاصلاً أمام كل الشائعات والأخبار التي كانت تروّج في أوساط المال والأعمال حول خصخصة أكيدة خلال هذا العام. لكن بعض المقربين من الأوساط الحكومية تحدّث عن مرحلة إنتقالية تنظر فيها هياكل البنك المركزي الشعبي ويخرج النظام البنكي المغربي من حالة الكارتيل الإحتكاري، وعند ذلك يمكن تصوّر خروج الدولة من رأس مال أكبر مؤسسة مصرفية في المغرب.


STOP
NON
لا إشارات مرور تعوق سيرك. لا حدود للسرعة. إنه طريق المعلومات السريع. عالم التجارة الإلكترونية
الذي لا يتوقف أبدا ـ وتعمل فيه الشركات على مدار الساعة ـ إنه عالم كومباك! لقد تم تصميم حلول
التجارة الإلكترونية غير المتوقفة NonStop™ eBusiness من كومباك لتسير بشركتك قدما
ودون توقف. وعليك أن تقرر من الآن، إما أن تواكب السرعة مع كومباك وتتقدم الموكـ
أو أن تتخلف عن الركب. للمزيد من المعلومات يرجى زيارة موقعنا: www.mideast.compaq.com
24x7x COMPAQ
COMPAQ NonStop™

«بارتر كارد انترناشونال»: عمليات لبنان الأسرع نمواً



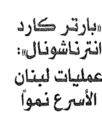
فيديروسكي (اليمين) وفانوس: شراكة نحو المنطقة

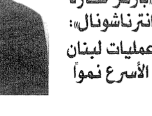
زار لبنان **اندرو فيديروسكي**، العضو المنتدب لشركة بارتر كارد انترناشونال (بطاقة المقايضة العالمية) للإطلاع على سير الأعمال في شركة بارتر كارد لبنان التي تمّ تأسيسها مؤخراً. وسجّل **فيديروسكي** إندهاشه من تطوّر العمليات حيث انضم إلى نظام المقايضة بعد أشهر معدودة من إطلاقه في لبنان أكثر من 250 مشتركاً. وارتفع عدد الموظفين من 3 إلى 22، علماً أن **أسامة فانوس**، مدير عام بارتر كارد لبنان يتوقّع أن يرتفع عدد المستخدمين في نهاية العام الأول من التشغيل إلى نحو 1200 مشترك وعدد الموظفين إلى 50.

وبدأ المشتركون باستخدام بطاقة المقايضة بارتركارد لإجراء عمليات في ما بينهم قدّرت بـ 125 الف دولار لغاية الآن.

وتحدّث **فيديروسكي** لـ «الاقتصاد والأعمال» عن نية الشركة التوسّع في أسواق المنطقة عبر شركائها المحليين بعد النتيجة المشجّعة التي تحققت في لبنان، كما أشار إلى سرعة إنتشار الشبكة حول العالم، فهي كانت قد تأسست العام 1991 في اوستراليا ثم وسّعت نشاطها إلى 5 بلدان آسيوية وهي تفاوض حالياً مع جهات عدة لدخول الأسواق الأوروبية والأميركية مستفيدة من سمعتها العالمية كإحدى أكبر شبكات المقايضة حول العالم. كما تحدّث **فيديروسكي** عن تخصيص الشركة مبلغاً يراوح بين 5 و7 ملايين دولار لتطوير نظام المقايضة عبر الانترنت. ومن مزايا هذا التبادل الرقمي تجنّب كافة مشكلات الإختراقات للشبكة.

يذكر أن نظام المقايضة بموجب بطاقة بارتركارد يخوّل نحو 30 ألف شركة منتسبة إلى النظام حول العالم اجراء المبادلات التجارية في ما بينها من دون إستعمال النقود وذلك عبر تقايض الخدمات والبضائع. وتتوقع الشركة ان تحقق عمليات تبادل تجاري تقدّر قيمتها بـ 750 مليون دولار عن العام الحالي ما يؤهلها لتخطي عتبة المليار دولار للمرة الأولى العام 2000.





فاروق عيد

اللقاء الاول لمديري العلاقات العامة

عُقد في الرياض (مركز الامير سلمان الاجتماعي) اللقاء الأول لمديري العلاقات العامة بحضور **د. حمود بن عبد العزيز البدر** أمين عام مجلس الشورى و**فاروق صالح عيد** الممثل الإقليمي للمملكة لدى المنظمة الدولية للعلاقات العامة (Ipra) ومدير العلاقات العامة في البنك الأهلي التجاري.

وأوضح **عيد** بأن اللقاء استهدف توثيق التعاون والتنسيق بين أجهزة العلاقات العامة المختلفة، وأشار إلى أنه تمّ خلال اللقاء دراسة وضع العلاقات العامة من المؤسسات المختلفة بهدف تطويرها.

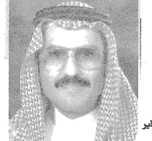
شارك في اللقاء مدراء العلاقات العامة والشؤون الإعلامية في المؤسسات الحكومية والخاصة وأساتذة العلاقات العامة والإعلام في الجامعات وعدد من طلاب الدراسات العليا في العلاقات العامة ورجال الصحافة والإعلام.

شركة الملاحة العربية المتحدة ترعى دورة تدريبية

رعت شركة الملاحة العربية المتحدة ثمانية من طلبة برنامج التجارة والنقل الدولي مع اثنين من مدرسيهم في دورة تدريبية على ظهر أحد سفن الحاويات «المتنبي»، وذلك في الفترة من 11 تشرين الثاني / نوفمبر إلى 17 كانون الاول/ ديسمبر الجاري.

وأبحرت «المتنبي» من ميناء راشد متجهة إلى ميناء روتردام في هولندا مروراً بميناء جدّه السعودية، وعبوراً بميناء بور سعيد والسويس في جمهورية مصر العربية، وجيوتورو أيطاليا، في رحلة الذهاب. أما في رحلة العودة فتمرّ بميناء تايمز انكلترا، وهامبورغ وانتورب ألمانيا، وستعطي هذه الرحلة للطلبة فرصة تعليمية وتدريبية عملية تساعدهم في دراستهم كما ستعلمهم كيفية التعامل عند اجراءات الشحن والتفريغ في الموانىء التي ستمر بها «المتنبي». كذلك ستهيىء لهم الفرصة لدراسة خطوط الملاحة الدولية والعالمية وجغرافيتها. خلال الفترة التي سيقضيها الطلبة على ظهر «المتنبي» سيعاملون معاملة طاقم السفينة من جميع النواحي العملية الروتينية التي يقوم بها قبطان السفينة وملاحوها.





عبد العزيز الصقير

الالكترونيات المتقدمة و«طومسون» الفرنسية

تمّ توقيع إتفاقية للتعاون التقني بين شركة الإلكترونيات المتقدمة السعودية وشركة طومسون الفرنسية (فرع الالكترونيات البصرية) تقوم بموجبه شركة الإلكترونيات المتقدمة بتصنيع إلكترونيات أنظمة الرؤية الأمامية باستخدام الأشعة تحت الحمراء من نوع (Chlio WS) التي تستخدم في الطائرات العسكرية وطائرات البحث والإنقاذ لتؤمن الرؤية ليلاً، وسيتم تصنيعها في منشآت شركة الإلكترونيات المتقدمة في الرياض.

وتتبع هذه الإتفاقية إتفاقية أخرى تمّ توقيعها بين الشركتين في أيار/مايو 1999 تتعلّق بالتصنيع المحلي لإلكترونيات مناظير الرؤية الليلية من نوع «صوفي» (SOPHIE). وتمثل هذه الإتفاقية خطوة ثانية للشراكة الستراتيجية بين شركة الإلكترونيات المتقدمة وشركة طومسون، من المتوقع أن تليها إتفاقيات أخرى في مجال الصيانة المحلية للأنظمة الإلكتروبصرية.

وعبّر المهندس **عبد العزيز بن عبد الله الصقير** الرئيس التنفيذي لشركة الإلكترونيات المتقدمة عن سعادته بتوقيع هذه الإتفاقية مع شركة طومسون للإلكترونيات البصرية، التي تعدّ الشركة الرائدة عالمياً في هذا المجال.





هيكلة جديدة لمجلس الذهب العالمي

أعاد مجلس الذهب العالمي هيكلة عملياته في الشرق الأوسط والهند وهما أكثر المناطق شراءً للذهب، وتمّ تقسيمهما إلى منطقتين منفصلتين وتمّ تعيين **معاذ بركات** مديراً لمنطقة الشرق الأوسط و**ديريك مكادو** مديراً إقليمياً للهند، وجاءت إعادة الهيكلة بعد استقالة المدير التنفيذي للمنطقتين **رولف شنيبللي**.

وعمل **بركات** مع المجلس لفترة خمسة أعوام وشغل منصب المدير الاقليمي لشؤون التخطيط والادارة لعموم منطقة الشرق الأوسط والهند قبل أن يُرقّى لمنصب مدير اقليمي. و**بركات** هو محاسب قانوني تخرّج من كاليفورنيا ويحمل درجة الماجستير في ادارة الأعمال من الجامعة الاميركية في بيروت، وأمضى 14 عاماً في دبي وعمل لدى مؤسسة «غلف ابترنيت» و«برايس ووتر هاوس».

وأظهرت إحصاءات المجلس ان الطلب على الذهب عالمياً حقق في الربع الثالث من العام 1999 ما مجموعه 876،5 طناً بزيادة 22 في المئة عن الفترة نفسها من العام 1998، ورقماً قياسياً لأي فترة ثلاثة أشهر. وزاد الطلب في الربع الثالث من هذا العام بما نسبته 8 في المئة عن فترة الذروة السابقة التي حققها الربع الثاني من العام 1999. وسجّل الطلب على مدى 9 أشهر نحو 2471،6 طناً بزيادة 30 في المئة مقيّمة بالمعدل السنوي.

بنك البركة لبنان يقرر التوسع الأفقي

قرر مجلس ادارة بنك البركة لبنان التوسع أفقياً من خلال شبكة فروع منتقاة تكمن أهميتها في إستهداف الوصول إلى سوقه الخاص (Market Niche) الموجودة في كافة المناطق اللبنانية.

عقد مجلس الادارة مؤخراً في لبنان برئاسة **د. صالح جميل ملائكة** عشية افتتاح فرع بنك البركة في صيدا هو الثالث له بعد بيروت وطرابلس، وهذا الأخير تمّ افتتاحه في أيار/مايو 1998. وتنفيذاً لسياسة التوسع الأفقي قرر مجلس الادارة افتتاح سلسلة فروع بمعدل فرع كل 6 أشهر، على أن يكون الفرع الرابع في شتوره – بر الياس (منطقة البقاع)، والفرع الخامس في «الطريق الجديدة» في بيروت.

ويعمل بنك البركة لبنان منذ أول أيار/مايو 1997 تحت مظلة قانون العقود الائتمانية (رقم 520/96) الذي يتيح له العمل وفقاً لمبادىء الشريعة الإسلامية. لذا فإن نشاطه يظهر خارج الميزانية ولا يمكن تحليلها بالمنظور نفسه الذي تقرأ فيه ميزانيات البنوك التقليدية كما ورد، في خطأ غير مقصود، في العدد الخاص الذي أصدرته «الاقتصاد والأعمال» في ايلول/سبتمبر الماضي حول المصارف العربية.

وانطلاقاً من هذا المعيار (حسابات خارج الميزانية) حقق البنك خلال العام 1998 نمواً كبيراً بلغ 83 في المئة بالنسبة لمجموع الودائع داخل وخارج الميزانية، وبنسبة 203 في المئة بالنسبة إلى مجموع التسليفات داخل وخارج الميزانية، وبنسبة 56 في المئة بالنسبة إلى مجموع الموجودات داخل وخارج الميزانية.

وتابع بنك البركة لبنان نموه المطرد خلال العام 1999 وتظهر الأرقام في نهاية ايلول/سبتمبر زيادات كبيرة مقارنة مع نهاية العام 1998 (انظر الجدول).

مؤشرات مالية

مليار ليرة

	98/12/31	99/9/30	التغيير في المئة
مجموع الودائع داخل وخارج الميزانية	38.8	59.2	+52,5
مجموع التسليفات داخل وخارج الميزانية	21.3	46.4	+113.1
مجموع حقوق المساهمين	14.2	14.1	--
مجموع الموجودات داخل وخارج الميزانية	58.0	80.4	+38.0

الفئة E الجديدة

E-CLASS

... من أجل عَينيها عَشِقْتُ الحياة.

◄ الحياة هي مزيج متنوع من التجارب. ولا شك أن بعض اللحظات السعيدة تضفي عليها قيمة ومعنى، كرؤية لوحة فنية رائعة، سماع لحن بديع، ضحكات أطفالك أو نعمة الترابط العائلي.

◄ إن اقتناء سيارة مرسيدس هي إحدى التجارب التي نتحدث عنها، فهي تجربة غنية تشيع الطمأنينة وتحوز على الرضى.

◄ ذلك لأن تلك النجمة الثلاثية ولأكثر من قرن تصدرت صناعة السيارات، واضعة العلامات البارزة، والمعايير الراسخة. إنها مرادف للإمتياز والمقام العالي.

◄ ضمن هذا الإطار يأتي الطراز الجديد من الفئة E معزّزاً بـ ١٨٠٠ تعديل جديد يؤهلها للبقاء في الصدارة ووضع المعايير الجديدة في الراحة والأناقة والأداء والسلامة. وبهذا كله فإن هذه السيارة الفخمة والأكثر مبيعاً في العالم هي الآن أفضل من ذي قبل بكل المقاييس.

◄ ألا تظن أن الوقت قد حان لتكافئ نفسك باقتنائها.



Mercedes-Benz

مستقبل السيارة.

معرض باريس العالمي للأثاث


باتريك رينو

يقام في العاصمة الفرنسية باريس، خلال الفترة ما بين 13 و 17 كانون الثاني/ يناير 2000، معرض باريس العالمي للأثاث، في مركز معارض بورت دو فرساي.

ويعتبر هذا المعرض من الأهم في العالم في تقديم آخر ما توصّلت إليه صناعة الأثاث العالمية ومستلزماتها من فن وتطوّر، ويصنّف في المرتبة الثالثة عالمياً، بعد معرض كولون في ألمانيا ومعرض ميلانو الإيطالي. ويتميّز بطابعه العالمي وتنوع معروضاته ونزعته المتجددة.

يشارك في هذه التظاهرة العالمية أكثر من 1500 عارض تتوزع منتجاتهم على مساحة 190 ألف متر مربع، ويشكل العارضون الأجانب (من خارج فرنسا) نسبة 45 في المئة من 40 دولة مختلفة، ويزوره سنوياً نحو 50 ألف زائر من مختلف دول العالم. ويشهد المعرض تغطية إعلامية كبيرة من قبل نحو 1300 صحافي محلي وأجنبي (زار معرض العام 1999 نحو 400 صحافي من خارج فرنسا).

يضمّ المعرض إضافة إلى الأثاث المنزلي والتصميم الداخلي، السجاد الشرقي والتحف وإكسسوارات الديكور المنزلي، إلى جانب اللوحات والصور وقسم خاص بمستلزمات صناعة الأثاث من مواد ومعدات مختلفة. وتشمل معروضاته الأثاث الكلاسيكي الحديث، وأثاث المشاريع الكبرى.

المشاركة العربية في المعرض مصرية الهوية، وقد شاركت للمرة الأولى الشركات المصرية في معرض العام 1999 من خلال 7 شركات مصنعة للأثاث عن طريق جمعية المصدرين المصريين، وأكّدت هذه الشركات مشاركتها في معرض العام 2000. أما بالنسبة للزوار العرب فقد انخفض عددهم خلال السنتين الأخيرتين لتزامن المعرض مع شهر رمضان المبارك، ويتوقع المنظمون زيارة حوالي 500 زائر من الدول العربية لمعرض العام 2000، خصوصاً من المملكة العربية السعودية، الإمارات المتحدة العربية، الكويت ولبنان.

وفي هذا الإطار قام مؤخراً مدير عام الشركة المنظمة للمعرض السيد **باتريك رينو** Patrick Renaud بجولة على دول المنطقة برفقة مدير عام شركة بروموسرفيسز (الشركة الممثلة للمعرض في المنطقة) السيد **جان سرحان**. وقد شملت الجولة مدن الرياض وجدّه في المملكة العربية السعودية، دبي، الكويت والبحرين. وأكّد السيد **رينو** على أهمية هذا الحدث وضرورة تفاعل مصنّعي وتجار الأثاث في العالم العربي معه، لكونه فرصة مميزة لعرض الصناعات العربية والتعرف على آخر التطورات العالمية في مجال الأثاث وملحقاته. وأشار إلى أن معرض باريس هو واجهة وتغطية شاملة لآخر ما توصلت إليه مصانع الأثاث العالمية من تطور وإبداع، وهو مكان للإلتقاء والإطلاع على الخبرات المتنوعة. وقال أن السوق الفرنسية من أهم الأسواق العالمية في مجال صناعة وتجارة الأثاث وهي سوق تنافسية، يصل حجمها إلى حوالي 9 مليارات دولار سنوياً. كما يصل عدد الشركات المصنّعة للأثاث في فرنسا إلى نحو 17 ألف شركة، منها 718 شركة توظف أكثر من 20 موظفاً، من بينها 150 شركة مصدرة. وأشار إلى أن التوجّه في الطلب نحو الحداثة والعصرية في ازدياد مستمر، بعد أن كان لفترة طويلة كلاسيكياً، وبالتالي فإن الأسعار تتجه نحو الإنخفاض.

والجدير ذكره أن واردات دول الشرق الأوسط العربية من الأثاث الفرنسي وصلت في العام 1998 إلى نحو 54،5 مليون فرنك فرنسي، وتعتبر الإمارات العربية المتحدة الزبون الأول (18،1 مليون فرنك)، تليها المملكة العربية السعودية (14،2 مليوناً) ولبنان (7 ملايين).

جائزة المشتركين في «الاقتصاد والأعمال» بطاقة سفر من لوفتهانزا

أُجري السحب على قسائم الإشتراك في «الاقتصاد والأعمال» خلال فترة أيار/ مايو ولغاية تموز/يوليو 1999 في مكاتب شركة لوفتهانزا في دبي.

وفاز بنتيجة سحب القرعة المشترك **هادي معوّض** مدير عام شركة ألفا 55 – دبي. والجائزة عبارة عن بطاقة سفر على متن لوفتهانزا درجة رجال الأعمال من دبي إلى أي بلد اوروبي.



السحب في مكاتب لوفتهانزا

غلاف

سوليدير في الدوامة

كتب رشيد حسن

تواجه شركة سوليدير في لبنان صعوبات كبيرة بسبب جملة من العوامل السياسية والإدارية فضلاً عن تأثيرات الركود الاقتصادي في البلد وتراجع اهتمام المستثمرين بالوسط التجاري. وقد سُلط الضوء في المدة الأخيرة بشكل خاص على العراقيل الإدارية – السياسيّة التي برزت في وجه الشركة منذ مطلع العام الجاري وأدت إلى تعطيل العمل في مشاريع التطوير المتعاقد عليها مع المستثمرين أو على الأقل تأخير انطلاقها إلى أجل غير معروف. إلا أن الشركة التي بدأت منذ مطلع العام الماضي صرف قسم من المهندسين والفنيين العاملين لديها بتعويضات سخية تواجه خطر استمرار النزف في الخبرات التي تكونت لديها وتآلفت مع تجربتها، كما تواجه مشكلة تحديد وظائف وأهداف جديدة لهذا الفريق بعد أن اكتملت عمليات الترميم والبنى الأساسية وتباطأت عمليات البيع والتأجير لأسباب عديدة.

ديون وكساد

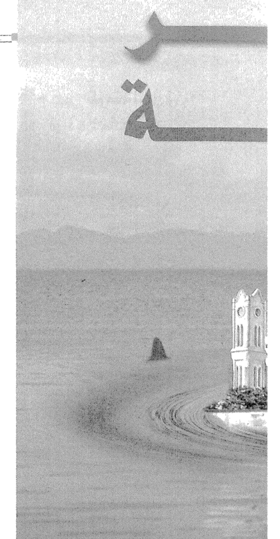
أضف إلى ذلك فإن الوضع المالي في الشركة التي ارتفع حجم دينها للمصارف ويتوقع أن يبلغ نحو 350 مليون دولار، يثير قدرة الشركة على تمويل المشاريع التالية الملتزم بها مثل مشاريع إعادة بناء الأسواق القديمة على مساحة 300,000 متر مربع وبكلفة تقدّر بنحو 200 مليون دولار خصوصاً في ظل الوضع الاقليمي الراهن وفي ظل تراجع البيوعات من مخزون الشركة العقاري والتي يتوقع أن لا تزيد هذا العام في أحسن الحالات عن 20 مليون دولار وذلك مقابل 300 مليون دولار في العام 1997. علماً أن سوليدير لم تسجل أي بيوعات تذكر في العام 1998. وتتوقع أوساط الشركة أن يستمر الجمود في سوق المبيعات على الأقل خلال العامين المقبلين، إلا أن الشركة في المقابل حققت نجاحاً ملموساً في سوق الشقق السكنية إذ تم تسويق ما لا يقل عن 40 في المئة من مشروع الصيفي، كما نجحت في تسويق بعض المشاريع ذات الجاذبية الخاصة مثل سوق الذهب. على الرغم من ذلك فإن أوساطاً خبيرة تعتقد بأن سوليدير بحاجة ماسة، بسبب التبدل الواضح في الظروف السياسية والتجارية المحيطة بها، لأن تعيد النظر في ستراتيجية عملها وتأخذ بسياسات ديناميكية تتجاوز فيها دورها كمطور عقاري إلى لعب دور أكثر فعالية في تطوير وتحريك الأسواق وإضافة قيمة على المكون العقاري الذي يمثل القسم الأكبر من محفظة اصولها.

تجميد رخص المستثمرين على شكليات وبطء المعالجة الرسمية يفاقم خسائر الركود ويضعف صورة لبنان كبلد مضيف للرساميل

وعود بالمعالجة

وكانت «أزمة العرقلة» لأعمال سوليدير قد بلغت حداً دفع العديد من المستثمرين اللبنانيين إلى الاحتجاج العلني في الصحف كما دفع ببعض المستثمرين العرب في سوليدير للتدخل بإلحاح لدى الرئيس **الحص**. وتبع ذلك اجتماع بين رئيس مجلس إدارة سوليدير الدكتور **ناصر الشمّاع** والدكتور **سليم الحص** قدم خلاله الأول لائحة مفصّلة بالمشكلات والعراقيل المشكو منها. وقد وعد الرئيس **الحص** بالعمل شخصياً على معالجة الموضوع وأعرب عن تفهمه التام للمصلحة اللبنانية المتضمنة في معالجة العراقيل المشكو منها.

ويعتبر موقف الرئيس **الحص** أول موقف حكومي إيجابي تجاه سوليدير بعد أشهر طويلة من حوار طرشان مع الإدارات الرسمية وحملات سياسية على الشركة



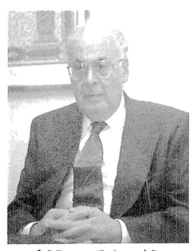
أثارت قلقاً شديداً لدى المستثمرين. وأدى انعدام التفاهم بين الشركة العملاقة وإدارات الدولة حتى الآن إلى تجميد الترخيص لما لا يقل عن 16 مشروعاً تطويرياً لمستثمرين لبنانيين وعرب. كما أدت أيضاً إلى تجميد إعطاء رخص الأشغال من قبل الإدارات المعنية للمباني التي تمّ ترميمها أصلاً وأصبحت جاهزة للتأجير أو لإشغالها من مالكيها، إذ أمكن فقط استصدار رخص إشغال لـ 18 مبنى فقط من أصل 265 أنجز ترميمها وفق الشروط المتفق عليها مع أصحابها. ونظراً لأن الإدارات المختصة ترفض تسجيل أي إيجار ما لم يكن مرفقاً برخصة إشغال المبنى فإن سوق التأجير في الوسط التجاري توقفت منذ مدة وأصبحت مشلولة عملياً. وتقدّر أوساط مطّلعة حجم الاستثمارات المجمّدة في المشاريع الـ 16 المعطلة لأسباب شتى بنحو 300 مليون دولار.

متى تتسلم الدولة البنى التحتية؟

وتواجه سوليدير وضعاً شاذاً آخر بسبب رفض الإدارة اللبنانية تسلّم البنى التحتية التي تمّ إنجازها. وبات محتماً حسب القانون وحسب الاتفاقات القائمة بين الطرفين أن تتولى الدولة استردادها وتتحمل هي أكلاف صيانتها، علماً أن الاستشاري المعين من الدولة صادق على كافة الأعمال وأعطى بالتالي الإفادات والموافقات التي يفترض أن تمهد لتسلمها. وتشير أوساط الشركة إلى أن تلكؤ مجلس الإنماء والإعمار في تسلم البنى التحتية يكبّد الشركة نحو 100 ألف دولار شهرياً كنفقات صيانة وهو فضلاً عن كونه مخالفة صريحة لحكم القانون يخلق وضعاً غريباً لأنه يجعل مسؤولية صيانة أملاك عامة على عاتق شركة خاصة وعلى عاتق مساهميها. والملفت أن الموقف نفسه من تسلّم البنى التحتية اتخذته أيضاً مصلحة كهرباء لبنان التي رفضت تسلّم محطة التغذية التي أنشأتها سوليدير بطاقة 66،0 ميغا واط لتغذية منطقة الأسواق، الأمر الذي يحمّل الشركة أيضاً نفقات صيانة المحطة البالغة نحو 35 ألف دولار شهرياً.

وتقول أوساط المستثمرين أن مصلحة كهرباء لبنان التي انتقدها وزير المالية اللبناني د. جورج قرم بشدة مؤخراً تتحمل مسؤولية كبيرة في إعاقة استكمال تجهيز الأبنية المرممة وإعدادها للإشغال وذلك بسبب تذرعها الدائم بافتقادها للمعدات والمحولات والكابلات وغيرها من التجهيزات الأساسية اللازمة لتوصيل الطاقة إلى الأبنية المرممة في مركز العاصمة. وتصر المصلحة على أن يتولى المالكون بأنفسهم تأمين كل اللوازم على أن تتولى هي تركيبها ومع ذلك فإن متوسط المدة التي يستغرقها إيصال الكهرباء للأبنية يقارب الستة أشهر. كما أن متوسط الكلفة التي يتكبدها المستثمرون لقاء تأمين المحولات والكابلات والمعدات الأخرى يقارب الـ40 ألف دولار في كل مبنى.

تقلّص سيولة سوليدير وتراجع شهية الممولين وجمود البيوعات قد يعطل تنفيذ الشق الباقي والأهم من إعمار الأسواق

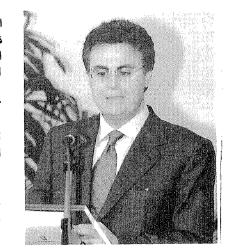


الرئيس د. سليم الحص: وعد بالمعالجة

«إخبار» من مجهول

جاءت حادثة إيقاف شركة بويغ الفرنسية الكبرى نحو أسبوع عن تنفيذ أعمال الردم البحري في مشروع الحماية البحرية لتضيف بعداً جديداً طاول هذه المرة مستثمراً أجنبياً كبيراً وله نفوذه الفرنسي والدولي. وتمّ وقف الشركة عن أعمال الردم بناءً على «إخبار» تحرك على اثره رقيب من مخفر الجميزة إلى موقع الأعمال وأبلغ الشركة أنها تخالف شروط العقد وأمرها بالتوقف. وثارت ثائرة الشركة الفرنسية خصوصاً وأن الدركي لا يحمل أي مواصفات تجعله يحكم في هذا الموضوع الهندسي المعقد، واقتضى الأمر تدخل مجلس الإنماء والإعمار حتى يتبين أن تصرف المخفر كان اعتباطياً وخاطئاً من أساسه فسمح للشركة الدولية بمتابعة تنفيذ الأعمال.

كل هذه المعطيات بدأت منذ مدة تخلق جواً من الإحباط والقنوط لدى جميع الذين راهنوا على إحياء الوسط واستثمروا فيه بشكل أو بآخر. وانعكس كل ذلك بهبوط في معنويات الموظفين في سوليدير وأثّر على أعمال مجلس الإدارة، كما أنه أدى إلى حالات إحباط لدى بعض المستثمرين الذين رأوا سعر سهم سوليدير يتراجع بصورة مستمرة من ذروة بلغت نحو 16 أو 17 دولاراً عند بدء التعامل به قبل اربع أو خمس سنوات إلى ما بين 6 و 6،50 دولارات حالياً وهو سعر يقل بنسبة 40 في المئة عن سعر الإصدار.



د. ناصر الشماع: شكوى

من حلم إلى «فخ»

يقول أحد هؤلاء أن سوليدير تحوّلت من حلم للاستثمار في لبنان إلى فخ تعطيل ومماحكات بيروقراطية و«أجندات» سياسية وخسائر، لأنه بعد ان اشترى ورمم من رمم يجد المستثمر نفسه الآن أمام حالين لم يكونا واردين عندما التزم بالاستثمار: أول الحالين هو التفسيرات المفاجئة الضيقة بل التضييقية للقوانين البالية والتي تجعل أقل خطأ، مهما كان غير ذي بال، سبباً لوقف الترخيص أو تعطيل أعمال المستثمر الذي دفع قسماً من ثمن الأرض أصلاً وأصبح كل تأخير يكبده خسائر حقيقية وأرباحاً فائتة. الحالة الثانية قيام الحكومة الحالية بإلغاء كافة البروتوكولات التي كانت الحكومة السابقة قد وقعتها مع سوليدير خصوصاً تلك المتعلقة ببناء مجمع الوزارات في الوسط التجاري وتأجيره للدولة.

لماذا ألغيت العقود؟

يقول المستثمر نفسه أن إلغاء البروتوكولات يوجّه ضربة قاسية جداً للآمال بإحياء الوسط لأن تجميع عدد من الوزارات في الوسط المحيط بالسراي الحكومي والبرلمان وشارع المصارف بدا بمثابة جزء مهم جداً من النواة الأساسية Critical mass الكفيلة بتحريك الوسط التجاري لأن الوزارات في حد ذاتها تمثل طلباً على الوسط يشجّع الآخرين ويعطي ثقة بمشروع إحياء مركز العاصمة. كما أن موظفي الوزارات والمراجعين من المواطنين مثلهم مثل موظفي مجلس النواب أو المصارف أو المحلات التجارية أو رواد المقاهي والمطاعم والمخازن الكبرى يضيفون إلى الكثافة البشرية الضرورية لخلق السوق التجارية وإقناع المزيد من المستثمرين فتح محالهم أو خلق مشاريع جديدة في وسط العاصمة.

ويقول مصدر مطلّع في سوليدير أن التزام الحكومة السابقة بدور مباشر أو مساهمة أساسية في إحياء الوسط وشغل أبنيته، كان عاملاً أساسياً في إقناع المستثمرين بأن الدولة جادة في إحياء مركز العاصمة وأنها مستعدة لأن تقوم بنصيبها وما يقع على عاتقها في هذا الإطار. أما الآن فإن الدولة نفسها عبر حكومة جديدة تقوم



المجمّعات السكنية: نجاح في التسويق

• ديون الشركة تصل إلى ذروة 350 مليون دولار في نهاية العام

• الدولة ألغت عقوداً مع سوليدير بنقل بعض الوزارات إلى الأسواق فزادت شكوك المستثمرين حول جدية التزامها بإعمار وسط بيروت

وتنسحب من معادلة إحياء الأسواق مكوناً رئيسياً كان أحد العوامل التي بنى هؤلاء عليها قرار الاستثمار. وهذا الأمر، وإن كان ضمن صلاحية الحكومة، يعتبر مع ذلك بمثابة صدمة لهؤلاء المستثمرين الذين وثقوا بالبلد، كما أنه يرسم علامة استفهام مقلقة حول الاستمرارية في الأحكام واستقرار السياسات والالتزامات المتعلقة بالاستثمار والتي يجب أن يتم تثبيتها وتحييدها عن أي صراعات سياسية أو حسابات شخصية. ويضيف المصدر بالقول: «كيف يمكن للدولة أن تشجّع المستثمرين للمجيء إلى الوسط التجاري في وقتٍ تقوم هي بالانسحاب من الوسط غير عابئة بنتائج ذلك على حظوظ النهوض بالأسواق وتحريك الأعمال فيها من الناحيتين العقارية والتجارية على حدٍ سواء؟

لكن ما الذي يجري فعلاً وما هي السياسة الحكومية الحقيقية تجاه سوليدير؟

ماذا وراء العرقلة؟

يقول أحد المستثمرين المطلعين على ملف الشركة أنه من الصعب القول أن هناك سياسة محددة أو قرار حكومي بعرقلة أعمال سوليدير. لكن من الواضح أن سوليدير لم تعد تحظى اليوم بالتعاطف ولا بالتفهم الذي كانت تحظى به في السابق وكان يساعدها على تجاوز المشكلات الشكلية التي تحولت الآن إلى عقبات كأداء تعطل الأعمال في مركز البلد، أي أنه إذا صح أنه لا يوجد قرار باستخدام سوليدير ككرة قدم سياسية أو كمكسر لعصا غليظة فإن الموقف الذي ظهر حتى الآن مع بعض

التصريحات والحملات التي شنت عليها يوحي على الاقل بوجود «عدم اكتراث» يجعل وضع الشركة في مكان متأخر على جدول أعمال الدولة أو يوحي للإدارات بأن الدولة لم يعد لها الحماس أو الالتزام نفسه بتسهيل أعمال الشركة كجزء من عملية تشجيع الاستثمار في البلد.

«عدم اكتراث» رسمي

يقول أحد المستثمرين أن سوليدير لم تكن تحظى بمحاباة في الماضي لكن كان هناك تبنٍّ لها من الجميع نظراً لأهميتها للبلد وبغض النظر عن كونها شركة خاصة مملوكة من فلان أو علان. وكان هذا التبني بمثابة تأكيد من لبنان على نهج تشجيع الاستثمار والمبادرات الخاصة، وهو ما كان لبنان في حاجة ماسة إليه كبلد خارج من الحرب ويحتاج إلى كل قطرة من الاستثمارات. وفي ظل تلك الفلسفة كانت العقلية: لندع العمل يتقدم والحكومة تساعد على معالجة المشكلات الجانبية لأن هذه مسؤولياتها بالدرجة الأولى، ولأنها، باعتبارها الطرف المشجّع للمستثمرين، عليها أن تكون الطرف الضامن أيضاً وعامل التسهيل لا العرقلة. مثال على ذلك أن حكومة الحريري عممت على الدوائر المعنية طالبة تسهيل إصدار رخص الترميم على أن تتم تسوية أوضاع الابنية لاحقاً وذلك رغبة في تسريع حركة الترميم والإبقاء على زخم الاستثمار في الوسط.

وقد كان في نية الحكومة الحريرية بالطبع المساعدة لاحقاً على تسوية الإشكالات وتسهيل إصدار رخص الإشغال باعتبار أنها هي الضامن المعنوي الذي شجّع المالكين على تحمل مجازفة الترميم قبل معالجة الإشكالات البيروقراطية. أما الآن فقد جاء الذين رمموا ووظفوا ملايين الدولارات في البلد ليكتشفوا أنهم لن يستطيعوا الحصول على رخصة إشغال لأنهم لا يملكون مثلاً خرائط سابقة تثبت أن المحلات في الطابق الأرضي كانت تحتوي على متخت (ميزانين). ويقول مستثمرون أن معظم المشكلات تتعلق بصعوبة إثبات توصيف العقار بسبب قدم الملكيات أوفقد الوثائق أو تتعلق بتغييرات داخلية في تقسيم الطابق أو ضم محلين أو تجزئة محل سابق إلى محلين مما لا يتضمن في الغالب أي تعدّ على حقوق الغير. في السابق كان التنظيم المدني بعد الاطلاع على طبيعة المشكلة مستعداً لمنح رخصة الإشغال والتغاضي بالتالي عن الإشكالات إذا كانت بسيطة. أما الآن فإنه مهما كان الإشكال بسيطاً فإن الجواب عادة هو: آسفون.. لا يمكننا إعطاء ترخيص بالإشغال وعليكم أن ترتبوا الوضع. ولما كان ترتيب الوضع غير ممكن من الناحية العملية من دون تسهيل ومساعدة من الدولة فإن النتيجة هي الشلل وخسارة الاستثمار وعدم إمكان تأجير العقار او تسجيل العقد او الحصول على الكهرباء وهذا وضع لا سابق له في بلد يعتبر نفسه موئلاً للاقتصاد الحر والمبادرة الخاصة وواحة للرساميل والاستثمارات.


مرممة ومتى الترخيص بإشغالها

16 استثماراً بقيمة 300 مليون دولار مجمّدة بلا مسوّغ فعلي و247 مبنىً مرمماً فشلت في الحصول على رخص إسكان

اختباء وراء الشكليات

لا يبدو المشكل مختلفاً بالنسبة للمستثمرين الـ 16 أو من قد يأتي من بعدهم في المستقبل والذين لا يستطيعون الحصول على رخص للشروع بتنفيذ مشاريعهم لأسباب غير ذات أهمية في الغالب. لكن التمسك الحرفي بالقانون يجعلها مشاكل كبيرة تؤدي إلى شل الأعمال من أساسها. وفي هذا المجال ذكر أحد المستثمرين بموقف لأحد الوزراء السابقين أدلى به على التلفزيون يحمل الجواب المناسب على مأزق سوليدير




"لقد اشتريت جهاز Nokia Communicator، أي أستطيع الآن أن أتصل بالآخرين بالطريقة التي أفضلها. أجري عدداً كبيراً من المكالمات الهاتفية بالطبع، واذا حدّدت موعداً لاجتماع معيّن أدون تذكيراً به في جدول المواعيد. أرسل رسائل عبر الفاكس والبريد الإلكتروني، وأستطيع دخول بعض المواقع على شبكة الإنترنت، أراجعها مرة أو مرتين في الأسبوع. ومن المهم جداً بالنسبة إلي أن أحمل معي كافة العناوين وأرقام التلفون والفاكس لأراجعها حيثما احتجت-من خلال جهاز Communicator لدي. وأستطيع الآن أن أتصل بطريقة أخرى. فبإمكاني التقاط الصور بواسطة آلة التصوير الرقمية وأرسلها لاسلكياً بواسطة جهاز Communicator الى جهاز كمبيوتر شخصي أو جهاز Communicator آخر. ليست بالقصة الخرافية لا-ستصدّقني عندما تراه."
كريس غاليا
مدير إقليمي
"لن تصدّق
إلا بعدما
ترى."
Zoom in
Zoom out
Rotate
Back
NOKIA
NOKIA
9110
Communicator
مايصل الى ١٧٠ ساعة من وقت العمل في وضع الانتظار، خفيف يزن ٩ أونسات، ناحية عرض مضاءة، إرسال صوري لاسلكي، بطاقات ذاكرة سعة ٤ ميغابايت، جدول مواعيد وكتيّب عناوين متوافق مع نظام Windows.
طريقة أسهل للاتصال
الوكلاء المعتمدين:
المملكة العربية السعودية: مشاعل الخليج للالكترونيات، هاتف: ٨٠٠١٢٤٩٩٦٦ - الامارات العربية المتحدة: الامارات للكمبيوتر، دبي، هاتف: ٨٢٥٦٦٠ ٤ ٩٧١/٢٣٧٧٠٠٦ ٤ ٩٧١ - ابو ظبي، الامارات للكمبيوتر، هاتف: ٦٤١٣٦٤١ ٢ ٩٧١ - كويت: شركة المستقبل للاتصالات، 8 Nokia (866542) - بحرين: شركة انتركول، هاتف: ٢٩١٧٠٠ ٩٧٣ - قطر: شركة الخليج المتحدة، هاتف: ٤٣٠٦٦٦ ٩٧٤ - سلطنة عمان: محسن حيدر درويش، هاتف: ٧٧٣٣٣٦٧ ٩٦٨، مؤسسة لؤي، هاتف: ٧٧١٦٧٠٠ ٩٦٨ - الاردن: مابكو، هاتف: ٤٦٤٧٦٦٦ ٦ ٩٦٢.
NOKIA
CONNECTING PEOPLE

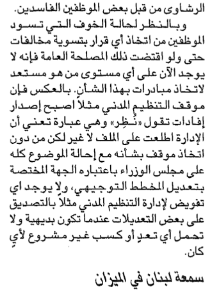
وغيرها، إذ قال الوزير السابق أن التنفيذ الحرفي للقانون مقبول إذا جاء من الموظف المأمور مثل رئيس الدائرة أو المصلحة أو حتى المدير العام أما الحكومات والوزراء فإنهم موجودون لكي يجددوا ويجتهدوا لأن كل القوانين القائمة بالية ولم تعد تلائم الوضع، أي أن الوزير باعتباره مسؤولاً سياسياً وممثلاً للسلطة التنفيذية مطالب أن يجتهد لتسهيل أعمال الناس لا أن يتصرف بعقلية الموظف الصغير الخائف، ولأنه ما لم يقم الوزير ومجلس الوزراء بهذه المهمة فإن السلطة التنفيذية باعتبارها أهم مركز لصنع القرارات وتسيير دفة الاقتصاد تكون قد تخلت عن دورها واستقالت من أهم مسؤولياتها.

تخطيط جديد لمدينة بيروت

إن أهم المشكلات التي تواجه المستثمرين الذين فشلوا في الحصول من الدولة على تراخيص بالتنفيذ حتى الآن يتعلق عموماً بواقع أن خرائط المخطط التوجيهي للوسط التجاري التي أقرّت في مجلس الوزراء في ايام الحريري بناءً على أعمال شركة دار الهندسة وغيرها لحقها، في بعض المواضع، تغييرات طفيفية إما بسبب حفريات الآثار والحاجة مثلاً لتعديل مخطط الشارع تضييقاً أو توسيعاً بمقدار خمسين سنتميتراً أو غير ذلك من العوامل التي تطلبت استنساباً على الأرض من الشركات المنفذّة وعلى رأسها سوليدير. والطريف أن المخطط وضع أصلاً بهدف تجاوز تعقيدات قانون

رفض الإدارة ومصلحة الكهرباء تسلّم البنى التحتية يكبّد مساهمي سوليدير 140 ألف دولار نفقات صيانتها شهرياً

البناء الذي تحتل مواده نحو ألف صفحة لكن حصول بعض التعديلات الهامشية في تنفيذ البنى التحتية للوسط التجاري ورفض الحكومة حتى الآن الاعتراف بها أو تسويتها يجعل من المخطط نفسه الآن سبباً للعرقلة لأن الإدارات المعنية غير مخوّلة تسوية هذا النوع من العقبات باعتبار أن تعديل المخطط التوجيهي لوسط العاصمة يحتاج إلى قرار من مجلس الوزراء. وهناك أيضاً مشكلات تنبع من قانون الملكية العقارية اللبنانية الذي يمنع مثلا تداخل الملكية الخاصة والعامة وغير ذلك من العوائق الموروثة من أوضاع أو أحكام قانونية كانت ربما مقبولة قبل خمسين أو ستين سنة لكن لم يعد ممكناً العمل بها في الوضع الجديد للعاصمة. ويقول مصدر مطلع في سوليدير أن من المعروف والشائع بين الناس أن قوانين البناء فيها من التفاصيل والاشتراطات التي لا يمكن تنفيذها عملياً مما يعني أن اي موظف يريد وقف الترخيص بعمل ما يمكنه ذلك وقد كانت تلك التعقيدات ولا زالت الظرف الأمثل لازدهار عمليات الابتزاز وطلب



الرشاوى من قبل بعض الموظفين الفاسدين.

وبالنظر لحالة الخوف التي تسود الموظفين من اتخاذ أي قرار بتسوية مخالفات حتى ولو اقتضت ذلك المصلحة العامة فإنه لا يوجد الآن على أي مستوى من هو مستعد لاتخاذ مبادرات بهذا الشأن. بالعكس فإن موقف التنظيم المدني مثلاً اصبح إصدار إفادات تقول «نُظِر» وهي عبارة تعني أن الإدارة اطلعت على الملف لا غير لكن من دون اتخاذ موقف بشأنه مع إحالة الموضوع كله على مجلس الوزراء باعتباره الجهة المختصة بتعديل المخطط التوجيهي، ولا يوجد اي تفويض لإدارة التنظيم المدني مثلاً بالتصديق على بعض التعديلات عندما تكون بديهية ولا تحمل أي تعدٍ أو كسب غير مشروع لأيٍ كان.

سمعة لبنان في الميزان

في مطلع التسعينات رفع لبنان للعالم يافطة هائلة اسمها مشروع إعادة إعمار وسط بيروت وكتب على هذه اليافطة بالخط العريض (حتى يقرأ ذلك القاصي والداني) «مرحبا بالاستثمار». والناس في كل مكان ما زالت تنظر إلى ما يكتبه لبنان على هذه اليافطة وإذا كان سيحل محلها عبارات اخرى لأن سوليدير التي يملكها 35 ألف مساهم من بينهم نسبة كبيرة من العرب ليست ملكاً لشخص ولا لحكومة بل هي اليوم أهم محك يملكه لبنان ليثبت جديته تجاه المستثمرين أياً كانوا.

وأهم شيء يمكن لحكومة الرئيس الحص أن تفعله بعد الموقف الإيجابي الذي صدر عنه مؤخراً من أجل قطع الجدل ورفع ضباب الشكوك هو أن تصدر إعلاناً حكومياً على نسق ما يسمى في التعبير الديمقراطي البريطاني: White paper يتم من خلاله عرض وجهة نظر الحكومة في وضع سوليدير وحقيقة المشكلات التي تعيق السير بمشاريع الوسط التجاري، وتؤكد في الوقت نفسه نيتها دعم الشركة وتسهيل أعمال المستثمرين، بل حبذا لو تجعل الدولة بكل مستوياتها من الدعم لقضية إحياء الوسط التجاري والمستثمرين في إعماره بمثابة ورقة سياسية رابحة على جميع المستويات لأنها بذلك تربح رأياً عاماً واسعاً لبنانياً وعربياً فضلاً عن تعزيز ثقة جميع الذين ربطوا مصالحهم بالوسط التجاري وهم كثر فضلاً عن ثقة واحترام الأوساط المالية في لبنان والخارج على السواء. ■

المارينا البحرية:
إخبارية أوقفت العمل




نحن هنا لأن طلال يريد أن يبني مستقبلاً أفضل.
إن أحلام طلال، كما هي أحلام الملايين من أطفالنا، ستغير من طبيعة حياتنا. بكل تأكيد، فبأيديهم سيشكلون سويا مستقبل مملكتنا الغالية. لهذا السبب، يعمل البنك السعودي الأمريكي على تقديم خدمات عالمية المستوى تمكن أطفالنا من المضي قدما في تحقيق أحلامهم المستقبلية وبكل ثقة، سنكون معهم في كل خطوة يخطونها، لنبني معاً مستقبلاً مشرقاً وزاهراً يرضي طموحاتهم، ويرضينا.
Saudi American Bank
البنك السعودي الامريكي



وجهة نظر عقارية حول سوليدير

لماذا استمرار التمسك بسياسة السعر الثابت

الأسعار تبدأ الهبوط من خلال بدلات التأجير

بقلم : رجا مكارم *



ان الجدل حول مستقبل سوليدير وما يتردد من المشكلات المتزايدة في علاقتها مع الإدارات الرسمية يعني كل مستثمر بل وكل لبناني لأنه يتعلق بالحفاظ على أكبر مؤسسة إعمارية في البلد وعلى مصالح عشرات الألوف ممن يتعلق مستقبلهم بقيامة الوسط التجاري، ونحن نقدّر تقديراً كبيراً الإنجاز الذي حققته سوليدير وهو إنجاز أصبح حالة تدرس في الجامعات ومعاهد العمران عن أساليب تجديد المدن والحفاظ على التراث مع تبني أفضل معطيات المعاصرة. ولأن هذا الموضوع متفق عليه فلن نفصل فيه بل سننتقل إلى موضوع لا يقل أهمية عن النجاح الهندسي والعقاري وهو الموضوع التسويقي وهذا موضوع خطير لم يعطَ كما يبدو الأهمية التي يستحقه الامر الذي جعل منه مع الوقت نقطة الضعف الرئيسية في تحريك الوسط التجاري واجتذاب المستثمرين وكذلك في النجاح التشغيلي للشركة وربحيتها والعائد المحقق للمساهمين ثم في سعر السهم في نهاية المطاف.

لماذا التسعير الثابت؟

من شروط التسعير الصحيح تحديد الاختلافات ونقاط التفاضل بين الشوارع والمناطق فلا يكون هناك سعر واحد بالمتر المربع القابل للبناء (يسمى أحياناً متر الهواء لتمييزه عن متر الأرض) في كل منطقة سوليدير كما هو الوضع حالياً. ومن المفارقات مثلاً أن يكون سعر المتر في أفضل شوارع الوسط وهو شارع المصارف أو ما يعادل «وول ستريت» في نيويورك مساوياً لسعر المتر في شارع المتنبي سابقاً أو الصيفي أو ساحة الدباس أو سوق النورية. كما أن من شروط التسعير الناجح والواقعي تفاعل سعر سوليدير بصورة ديناميكية مع السوق لأن هناك حتماً علاقة طردية Correlation بين السعر المعروض في الوسط التجاري وبين الاسعار الرائجة في مناطق مشابهة أو محيطة وأحياناً محاذية لشوارع الوسط وحدوده الإدارية. وهذا العنصر مفقود أيضاً في سياسات التسعير التي اتبعتها سوليدير بإعتبار ان الشركة ما زالت تحافظ على سعر يقارب الـ 1000 دولار بالمتر القابل للبناء (أو على الاصح 950 دولاراً) منذ خمس سنوات في الوقت الذي هبطت فيه اسعار العقارات في بيروت بنسبة تراوح بين 40 و50 في المئة وذلك ضمن عملية التصحيح المستمرة للأسعار المرتفعة التي سجلتها السوق العامين 1993 و1994. وتصرفت سوليدير بذلك بشيء من التجاهل لقواعد السوق أو قل تصرفت بعقلية القطاع العام الذي يظن أنه يملك احتكاراً لعرض سلعة ما فلا يعبأ بالنظر في تسعيرها ومدى عدالة التسعير من منظار السوق. ولهذا فإن السوق لن تتأخر في اثبات خطأ هذا التوجه.

اللاعبون الآخرون

إن فكرة السعر الثابت في العقارات شيء لم نسمع به من قبل لكنه مبدأ مطبق في الوسط التجاري منذ سنوات بغض النظر عما حدث للسوق في غضون ذلك، لكن كما يحصل في كل الحالات التي يعاند بها المرء الاساسيات الاقتصادية فإن نظام التسعير الذي اتبعته سوليدير يترنح الآن وهو على قاب قوسين أو أدنى من التراجع إلى سعر يجب في نظرنا أن لا يزيد في المدى المنظور عن 700 دولار للمتر المربع (وليس 950 دولاراً). ويتبين ذلك ليس فقط من خلال تحليل معدلات التأجير التي قبلت بها سوليدير حالياً وتقل أحياناً بنسبة 50 في المئة عن المعدلات التي كانت تطلبها في السابق بل يمكن تبينه أيضاً من خلال الأسعار المطلوبة أو التي تمّ البيع بها فعلاً لبنايات تقع في منطقة سوليدير لكنها بنايات مملوكة من أفراد أحرار وليس من الشركة. وهذا الواقع على الاقل يحمل تذكيراً مهماً وهو أن سوليدير لا تملك احتكاراً في الوسط التجاري لأن هناك الآن مساحات كبيرة وبنايات استردها القطاع الخاص وهو حر في تسعيرها ليس بالضرورة وفق معادلات الشركة. وعندها هل ستقوى الشركة على الاحتفاظ بسعر يناقض الاسعار التي يتم البيع فيها في عقر دارها؟

المرونة في التسويق

إن نظام السعر الثابت الذي لا يتغير عبر السنين وكذلك نظام السعر الواحد في كل منطقة سوليدير يعكس بوضوح في نظرنا افتقاد الشركة لجانب مهم في العملية الإدارية وهو خبرة التخمين والتقييم العلمي للعقار. وهذه الثغرة تتناقض حتماً مع الكفاءة العالية بل ذات المستوى الدولي التي توفرت للشركة في الميادين الهندسية والفنية. وبالنظر لهذا الغياب فقد اندفعت الشركة بصورة واعية أو غير واعية إلى تبني نظرية السعر الواحد والثابت لأنه حل «بيروقراطي» بدا سهلاً في الظاهر لكونه يعفيها من الدخول في مجازفات التسعير التفاضلي، أي التعامل مع اسعار مختلفة في مناطق مختلفة أو ظروف مختلفة لكن من دون الوقوع في خطأ الإخلال بالعلاقة الحسابية أو المعيار التفاضلي للتمييز بين

صفقة بيع وأخرى. كما أنه حل يعفي الشركة من عبء مجابهة المشتري الحاذق المستعد للمساومة او تقديم عروض مختلفة في مناطق مختلفة ومن مواجهة هذا الشاري بأسعار مختلفة لكل من الخيارات المعروضة ثم إقناعه بسلاح الحجة التسويقية والمعطيات المهنية بأن السعر المطلوب في كل من هذه الخيارات هو السعر العادل في ظرف التفاوض على البيع.

باعتباري مستشاراً وخبيراً في التخمين والتفاوض العقاري منذ أكثر من 25 عاماً فإني أعرف جيداً كم هو معقد الجهد والخبرة العقارية الطويلة المطلوبين لاستخلاص السعر الصحيح لعقار ما وفي وقتٍ معين ثم إقناع الأطراف المعنية بهذا السعر. إذ غالباً ما يحتاج الأمر إلى وضع مطالعة طويلة مدعمة بالمقارنات وبتحليل الجدوى وكذلك المخاطر والعناصر التي قد تؤثر سلباً في الاستثمار قبل أن يتوصل إلى تحديد السعر الأقرب إلى الواقع مقارنة مع الخيارات الأخرى المتاحة في السوق. أي أن كل سعر في السوق يكون «منطقياً» أو لا يكون بقدر إمكان مقارنته (وتبريره) بأسعار البدائل المتاحة فلا يوجد سعر في فراغ.

«الأرض بتفرق بالشبر»

نعرف أيضاً أن المثل الشعبي القائل بأن «الأرض بتفرق بالشبر» صحيح تماماً، وهذا هو سبب دهشتنا الدائمة من اقتناع شركة كبيرة بإمكان تطبيق سعر واحد يتم تقريره «إدارياً» أي من شخص أو مجموعة أشخاص. ويهمني أن أوضح أن نظام التسعير الثابت أوقع الشركة في فخ من صنعها لأنها بعد أن تمكنت (في مرحلة الفورة الاولى) بالفعل من بيع نحو 300 ألف متر قابل للبناء بالسعر «الثابت» البالغ 1000 دولار بالمتر القابل للبناء، فإنها فشلت بعد ذلك في تحقيق بيوعات إضافية بهذا السعر من مخزونها العقاري البالغ 4،790 الف م2 قابل للبناء. بمعنى أن النسبة التي بيعت بـ «السعر الثابت» لا تزيد على 6 في المئة من المخزون الإجمالي وهناك صعوبة ظاهرة الآن في بيع المزيد بذلك السعر.

لكن الحاجة كما يقال أم الاختراع، وسوليدير ببساطة بحاجة ماسة لكي تبيع المزيد من مخزونها الهائل بسبب حاجتها إلى السيولة أولاً، ثم بهدف استقطاب المزيد من المستثمرين إلى السوق وعليها أن تخترع شيئاً أفضل من نظام السعر الواحد والثابت وفي وقت قريب. صحيح أن السوق اللبنانية عموماً تمر بركود لا سابق له وان جزءاً من تراجع الطلب يعود إلى الجو الاقتصادي (والسياسي) في البلد. لكن لا يجب لهذا الوضع أن يتحول إلى ذريعة للقعود او التمسك بسياسات ثبت عدم صلاحها بل يجب أن يكون حافزاً لجهد فعّال ومتماسك في مجاليّ التسويق والتسعير.

العودة الى الواقع

قلنا أن الحاجة هي أم الاختراع وقد بدأت الحاجة تقود سوليدير لحسن الحظ للعودة إلى أرض الواقع، ومن أهم التطورات التي لم تسترع الانتباه لانها تمت بهدوء هو الحسم الكبير الذي بدأت سوليدير تمنحه على بدلات الإيجار التي تتقاضاها. وقد كانت الأسعار التي تطلب في السابق بين 300 و400 دولار للمتر المربع سنوياً للمكاتب وبين 600 و800 دولار للمتر المربع سنوياً في المحلات التجارية. لكن الشركة بعد تحليل عاقل للسوق قبلت مؤخراً بخفض بدلات الإيجار إلى معدل وسطي قدره 180 دولاراً للمتر المربع سنوياً للمكاتب ونحو 400 دولار بالمتر المربع سنوياً للمحلات. وسأقوم أمام القارىء بعملية حسابية بسيطة أرجو أن يتسع لها صدره لأبين لماذا يعني ذلك أن السعر العادل للمتر القابل للبناء يجب أن يكون على هذا الأساس 700 دولار للمتر المربع وأن سوليدير تكون بقبولها بتلك الإيجارات قد حفرت بيدها قبر السعر الثابت (950 دولاراً للمتر القابل للبناء) ولم يبق إلا مراسم الدفن.

أما العملية الحسابية هي كالتالي:

أولاً: إن بدل الإيجار الوسطي بين المحلات والمكاتب يبلغ الآن نحو 200 أو 210 دولارات للمتر المربع سنوياً. وبحسب المعادلة الرائجة فإن سعر المتر المبني يبلغ عادة حاصل ضرب بدل الإيجار السنوي بعشرة. وعلى هذا الأساس فإن سعر المتر المبني في منطقة سوليدير وحسب بدلات الإيجار التي تقبل بها الآن هو 2100 دولار.

ثانياً: إن سعر البيع للمتر المربع المبني يتألف عادة من ثلاثة «أثلاث»: ثلث السعر مقابل المتر القابل للبناء، وثلث السعر لتكلفة البناء الناجز، اما الثلث الاخير فيغطي ربح المطور العقاري. وعلى هذا يكون السعر الحقيقي للمتر القابل للبناء في مباني سوليدير هو 2100 مقسومة على ثلاثة أي 700 دولار بالتحديد.

إن موضوع شركة سوليدير ومستقبلها يهم كل لبناني، ومؤكد أن هذا الموضوع له جوانب عدة، لكننا بكل تواضع لا نريد الدخول في تلك الجوانب باعتبار أن هناك من هو أكثر إطلاعاً واختصاصاً منا للخوض فيها بل قصّرنا مداخلتنا على ما نعرفه ويدخل مباشرة في علمنا وخبرتنا. لكننا من خلال استعراض سياسة التسعير المتّبعة منذ سنوات نلمح، ومن هذه الزاوية وحدها، قصوراً في الرؤية والمبادرة ويجعلنا نظن بوجود مشكلة لا بد من مواجهتها. ■

*** العضو المنتدب لشركة «رامكو» للتخمين والمشورة العقارية**



أبعاد تعديلات الملكية والإدارة في البنك الأهلي التجاري

- خفض محفظة القروض من 55 إلى 34 مليار ريال وخطة لتسييل الأصول العقارية

- الدولة السعودية لا تريد أن تكرّر في البنك الأهلي التجاري التجربة الغنية بالدروس لبنك الرياض

التغييرات في ملكية البنك الأهلي التجاري وما تبعها من انتخاب مجلس إدارة جديد، وتعيين الإدارات الرئيسية في البنك، ثم إقرار مجلس الإدارة لخطة عمل للسنوات الثلاث المقبلة، كل ذلك ينظر إليه المراقبون في السوق السعودية بمثابة أول الغيث في مسيرة البنك المستقبلية ثم طرح أول شريحة من أسهمه للبيع على الجمهور في المستقبل القريب وعلى الأخص عبر بيع الدولة لأجزاء من حصتها التي تبلغ الآن نسبة 50 في المئة من رأس المال.

يذكر أن مجلس الإدارة الجديد للبنك تشكّل من 9 أعضاء هم **مطلق المطلق، إبراهيم الرميح، صالح كعكي، عبد الله باحمدان، عبد الرحمن بن خالد بن محفوظ، سلطان بن خالد بن محفوظ، عبد الله الغليقة، خالد النحاس وعبد العزيز الزيد.** وتشكّلت لجنة تنفيذية للبنك قوامها أربعة من مجلس الإدارة هم: **عبد الله باحمدان ومطلق المطلق وإبراهيم الرميح وصالح كعكي** بالإضافة إلى المدير العام للبنك **عبد الهادي شايف.**

وطرأ تطور مهم على هيكل ملكية البنك هو دخول **عبد الله صالح كامل** بحصة تقارب الـ 8 في المئة وهذه الحصة تمّ تجميعها من المساهمين الافراد وبقيت حصة **خالد بن محفوظ** وأسرته نحو 26 في المئة من مجموع الأسهم في البنك.

ويلاحظ بقوة من تركيبة مجلس الإدارة واللجنة التنفيذية، الرغبة الصادقة للدولة في الفصل التام بين ملكيتها لخمسين في المئة من اسهم البنك، وبين إدارة البنك التي تركت بالكامل للقطاع الخاص، وخصوصاً للجهاز الإداري الذي قام على ادارة دفة العمل في البنك بفعالية واقتدار منذ البدء الفعلي في إعادة هيكلته في العام 1993. كما تمثلت الدولة بعضوين فقط في مجلس الإدارة مقابل سبعة أعضاء لممثلي القطاع الخاص. وتمثلت بعضو واحد من أصل خمسة في اللجنة التنفيذية هو السيد **إبراهيم الرميح** وهو تمثيل ضروري بسبب الدور المهم للدولة في المرحلة التالية من تركيز البنك وحاجة السلطات بالتالي للإطلاع الدائم على وضعه وأدائه لكن من دون أن يعادل ذلك رغبة في فرض مسار معين على الإدارة. ويمكن القول أن تركيبة مجلس الإدارة تمثّل بالفعل تركيبة مثالية سواء من حيث تمثيلها المتوازن للمالكين التقليديين والجدد في البنك أم من حيث قوة الاشخاص. واعتبرت تشكيلة المجلس لذلك أكبر دليل على رغبة الدولة، وهي اللاعب الصامت، لكن المؤثر في هذه المرحلة في قيام مجلس إدارة يكون داعماً دعماً تاماً للإدارة التنفيذية ويؤدي عن هذا الطريق إلى طمأنة جهاز الموظفين وخصوصاً القيادات العليا والوسطى، وكذلك تطمين المودعين والعملاء والمصارف المتعاملة مع البنك. واعطت هذه التحولات الإشارات الإيجابية التي تنتظرها السوق بأن البنك الأهلي سيستمر في مسيرته كمؤسسة حديثة وقادرة بالتالي على مجابهة التحديات الكبرى التي ستواجه البنوك السعودية والعربية مع الانفتاح المتزايد لسوق الخدمات المالية وتأثير الثورة التكنولوجية وخصوصاً ثورة الاتصالات والإنترنت على مستقبل هذه البنوك والبنوك العربية عموماً.

وتعزّز اتجاه الحياد من قبل الدولة في اختيار لجنة المراجعة وهي لجنة يتم اختيارها من الجمعية العمومية وتخضع لرئيس مجلس الإدارة مباشرة ويخوّلها القانون صلاحيات كبيرة على صعيد الاطلاع الدائم على أعمال البنك وميزانياته وسياسات استخدام الموارد وسلامة



المؤشـرات الأسـاسـيـة وتـأمـين ظـروف الشفافية مثل منع مسؤولي البنك أو أعضاء مجلس الإدارة من الاتجار بأسهم المؤسسة بالاستناد إلى معلومات غير متوفرة لبقية المساهمين. وتشكلت لجنة المراجعة في البنك الأهلي من عضو واحد من مجلس الإدارة هو السيد **عبد الله الغليقة** ومن شخصيتين من خارج البنك هما السيد **إبراهيم شمس** والدكتور **ناصر القعود** وكلاهما من القطاع الخاص.

وباختصار فإن السياسة التي اتبعتها الدولة في معالجة الوضع الدقيق للبنك الأهلي، تميزت ببعد النظر وبنظرة حكيمة لوضع هذه المؤسسة وحرص ظاهر على مصلحتها ودورها في قلب الاقتصاد السعودي. والأكيد الأكيد، من تحليل ما جرى حتى الآن، هو ان الدولة لا تريد تكرار تجربة بنك الرياض حيث كان للقطاع العام دور اساسي ليس فقط كمالك لنصف أسهم البنك بل ايضاً كعامل مقرر في اختيار إدارة البنك وتوجيه سياساته وخصوصاً استخدام الموارد وسياسات التسليف، إذ أن النتيجة المعروفة لتلك السياسة كانت تكوّن بنك من صنف جديد فلا هو ببنك للقطاع العام ولا هو، من حيث ذهنيته وأساليب عمله وأولوياته التجارية، ببنك للقطاع الخاص. ونشأ عن ذلك مفارقة تمثلت بوجود إدارات متأثرة بالعقلية الرقابية الشديدة المحافظة للقطاع العام تقف على رأس ما كان يفترض أنه ثاني أكبر البنوك السعودية الأهلية بعد البنك الأهلي. ولا حاجة للقول أن ذلك الوضع غير الطبيعي عطل الطاقات الهائلة لبنك الرياض حيث لم يحتل المركز الذي يستحقه بين البنوك المحلية.

بالعكس من ذلك فإن الدور الذي لعبته الدولة في حالة البنك الأهلي يعتبر نموذجاً للدور الإيجابي الذي يمكن للدولة أن تلعبه في توجيه القطاع الخاص ومعاونته على القيام بدوره كاملاً وليس الحلول محله. ففي هذه الحالة – أي حالة الفصل بين ملكية القطاع العام وبين الإدارة التي تركت بالكامل للقطاع الخاص وأهل المهنة– حصل تدخل الدولة كعامل تحكيم ومساندة. وفي مثل هذه الحال فإن وجود الدولة يصبح عاملاً إيجابياً لأنه بينما يريح البنك من أعباء التدخل في عمله اليومي، يوفّر بالمقابل الدعم والثقل المعنوي لإدارة البنك للسير بما يتطلبه الوضع من إجراءات، ويساعدها على إعادة هيكلة محفظة الديون ورفع نسبة التحصيل للديون المصنفة. كما أنه يوفر عامل ثقة إضافي في نظر السوق لأنه يمثل التزاماً من الدولة بدعم البنك بالإستمرار في مسيرته التي رسمتها الادارة الجديدة وفق رؤية وستراتيجية واضحة المعالم، ويتوقع في مرحلة لاحقة خروج الدولة نفسها كمالك في البنك عبر بيع حصتها على مراحل للمستثمرين والجمهور.

> **التغييرات في هيكل الملكية والإدارات سبقها انقلاب إداري هادىء في البنك أدى إلى صرف 40 في المئة من العمالة وتجديد أكثر من 60 في المئة من كادرات البنك الوسطى والعليا**

من الناحية النظامية، لا بدّ من نشر ميزانيتين سنويتين على التوالي لكي يمكن للشركة المساهمة في السعودية طلب طرح أسهمها للبيع. وفي حال البنك الأهلي التجاري الذي نشر اول ميزانية له كشركة مساهمة عن السنة المالية 1998 فإن نشر الميزانية المقبلة للسنة المالية 1999 سيجعل البنك بعدها مؤهلاً من الناحية النظرية لطلب طرح جزء من اسهمه للبيع من الجمهور ابتداءً من ربيع العام المقبل. ومن المستبعد على أي حال أن يقوم البنك أو الدولة السعودية المالكة الآن لخمسين في المئة من رأس المال بخطوة من هذا النوع في المستقبل القريب، إذ سيتم أولاً إعطاء الإدارة المهلة الضرورية لتوظيف الزخم الجديد وترجمته بنتائج ملموسة على الأرض مثل تفعيل الهيكلية الإدارية الجديدة وزيادة حصة البنك من السوق وتعزيز متانة الوضع المالي ومحفظة القروض ومعدلات العائد على الاصول وعلى حقوق المساهمين. وكل هذه المكاسب المتوقعة من مجلس الإدارة والإدارة التنفيذية يحتاج تحقيقها لبعض الوقت، وهي شرط ضروري لتعزيز فرص طرح الاسهم للجمهور بأسعار تعكس القيمة الحقيقية للبنك وقوته الكبيرة غير الظاهرة.

في غضون ذلك سيتركّز همّ الإدارة الجديدة للبنك على تحسين نوعية الأصول (راجع حديث رئيس مجلس الإدارة) من خلال استهلاك بعض من الديون المشكوك في تحصيلها وتكوين المؤونات الكافية للديون غير العاملة (أي غير المنتجة لعائد بسبب توقف العملاء عن خدمة اصل الدين) وفي الوقت نفسه السعي لتحصيل النسبة الكبرى من هذه الديون. وفي هذا المجال حققت إدارة البنك الأهلي إنجازاً أساسياً عندما تمكنت من خفض محفظة القروض في البنك من 55 مليار ريال في نهاية 1998 إلى 34

ملياراً في نهاية ايلول/سبتمبر 1999 أو ما يعادل خفضاً في محفظة القروض يزيد على 38 في المئة من حجم المحفظة. وأدى هذا الخفض الكبير إلى تحسن كبير في معدل السيولة في البنك، إذ انخفضت نسبة الإقراض إلى الودائع إلى 60 في المئة من الودائع الإجمالية بعد أن كانت نحو 80 في المئة في الفترة السابقة. كما نجح البنك في تحصيل قسم من الديون غير العاملة.

ومن ضمن الملفات التي سيتم التصدي لها قريباً على صعيد تحسين الأصول موضوع محفظة العقارات التي تجمعت عبر السنين من جرّاء التنفيذ على رهونات عقارية تسديداً لرصيد ديون.

الإنجاز الثاني الذي لا يقل أهمية لمجلس الإدارة الجديد هو تحرير الإدارة العامة للبنك للعمل وفق مقاييس مهنية في تنفيذ الخطة المقررة، وتوطيد صيغة الإدارة بواسطة الفريق الفني المتكامل وليس بواسطة حلقة ضيقة من الأشخاص أو من شخص. فتم تعيين **عبد الهادي شايف** مديراً عاماً للبنك وأعيد توزيع نشاطات البنك بين ثلاثة قطاعات رئيسية عين على كل منها رئيس قطاع وهذه القطاعات هي: قطاع خدمات الشركات الذي عين على رأسه **سعود الصبان**، قطاع الخدمات المصرفية للأفراد وعين على رأسه **عبد الكريم أبو النصر** وقطاع النظم والعمليات والخدمات المساندة وعين على رأسه **طه عبد الله القويز**. ويتولى القطاع الأخير دعم هذين القطاعين وادارات البنك الاخرى كإدارة الخدمات المصرفية الاسلامية والتي يرأسها **عبد الرزاق الخريجي** وادارة الخزينة ويرأسها **احمد فريد العولقي** وادارة الشؤون المالية والمحاسبية ويرأسها الدكتور **ابو بكر باجابر** وبقية الادارات الاخرى وذلك بالبرامج والتكنولوجيات ونظم المعالجة والربط الشبكي وأمن المعلومات وغيرها. وجرى بذلك تبسيط هرم تراتب المسؤوليات في البنك.

يبقى القول أن البنك الاهلي يقطف الآن الثمار الطيبة لـ «الانقلاب الهادئ» الذي تم تنفيذه من دون ضجة على كافة مستويات الإدارة في البنك منذ بداية التسعينات، وذلك عندما تولى ذمة ادارة البنك الشيخ **محمد بن سالم بن محفوظ** وفريق العمل من ادارة البنك وأطلق إشارة البدء بأكبر عملية إعادة هيكلة للبنك. فقد تم في غضون سنتين تخفيض العمالة لنحو 3000 موظف من أصل 7400 أي نحو 40 في المئة من جهاز الموظفين، وتم الخفض بهدف التخلص من العمالة غير المنتجة. وفي الوقت نفسه كنتيجة لإدخال تكنولوجيا المعلومات بصورة واسعة في جميع عملياته. وبسبب خفض العمالة والتوظيف الكثيف في تكنولوجيا المعلومات، زادت الإنتاجية للموظف زيادة كبيرة. كما تمّ تجديد أكثر من 60 في المئة من القيادات الوسطى والعليا وبلغ من تأثير تلك الخطوة مثلاً أن الرؤساء الثلاثة للقطاعات الرئيسية في البنك هم من الكادرات الجديدة. وهذا التجديد الواسع النطاق للصفوف والكادرات الإدارية في البنك يعتبر إحدى أكبر عمليات التطوير الإداري التي شهدتها السعودية في تاريخها الحديث.

قائمة المسؤولين في البنك

الإدارة العليا

1 – عبد الله باحمدان	رئيس مجلس الإدارة / العضو المنتدب
2 – عبد الهادي شايف	المدير العام

قطاع الأفراد

1 – عبد الكريم أبو النصر	مدير القطاع
2 – بلال حكيم	مدير إدارة الخدمات المصرفية للأفراد
3 – جودت الحلبي	مدير إدارة الخدمات المصرفية الخاصة
4 – فريد كرافورد	مدير إدارة خدمات الاستثمار

قطاع الشركات

1 – سعود صبان	مدير القطاع
2 – علاء الجابري	مدير إدارة العلاقات الدولية
3 – زياد فكري عمر	مدير المجموعة المصرفية للشركات
4 – سامي بن محفوظ	مدير المجموعة المصرفية للشركات التجارية
5 – احمد حمدان بن محفوظ	مدير إدارة المتابعة والتحصيل

قطاع المساندة

1 – طه القويز	مدير القطاع
2 – عبد المجيد البطاطي	مدير إدارة الخدمات المساندة العامة
3 – سمير باعارمة	مدير العمليات
4 – عبد الكريم الدعيجي	إدارة النظم

الإدارات الأخرى

1 – عبد الرزاق الخريجي	مدير إدارة الخدمات المصرفية الإسلامية
2 – احمد فريد	مدير إدارة الخزينة
3 – عبد الرحمن عداس	مدير إدارة مخاطر الائتمان
4 – د. أبو بكر باجابر	مدير إدارة الشؤون المالية والمحاسبية
5 – طارق علي	مدير مجموعة تمويل الشركات
6 – محمد بابروك	مدير إدارة المراجعة
7 – أسامة مطر	إدارة متابعة التوجيهات
8 – د. سعيد الشيخ	مدير الدائرة الاقتصادية
9 – عبد الله بن هادي	مدير دائرة الشؤون العقارية
10 – فاروق عيد	مدير دائرة العلاقات العامة

لكن التقلبات التي استمرت على صعيد القيادة في البنك وبالأحرى التجاذبات التي تركّزت أطول مما يجب على مسألة السلطة ظلمت البنك الأهلي لهذه الناحية لأنها حجبت أهمية تلك التغييرات الهيكلية التي تحققت على الارض عن الصناعة وقاعدة العملاء والرأي العام وأبقت الانتباه مشدوداً إلى مسائل «سياسية» ولا كبير علاقة لها بالأجوبة التي كانت تنتظرها السوق من البنك بشأن ستراتيجيته للمستقبل. وتعزز الانطباع السلبي بجمود أوضاع البنك بسبب محاولات العودة الى الاساليب السابقة في الادارة.

لكن نجاح الإدارات الفنية والتي كان من أبرز عناصره آنذاك **عبد الله باحمدان** و**عبد الهادي شايف** في المتابعة الحثيثة للإصلاحات الأساسية تحت كل الظروف، يشهد في الحقيقة على كفاءة كبيرة في اتخاذ القرارات الصعبة وتنفيذها على الأرض كما أنه زوّد تلك الإدارات على أي حال بخبرات واسعة ومكثّفة ستكون في غاية الفائدة للبنك في مرحلة التوسع الإيجابي المقبلة.

يبقى العامل الأخير والأهم وهو جهاز الموظفين والكادرات الوسطية في البنك التي تقف في الخط الأول في التعامل مع الزبائن والتعاطي مع السوق، وهذه القاعدة التي تمثل رأس المال الأهم للبنك أصبحت بدورها مهيأة بأفضل ما يكون للقيام بما هو مطلوب منها في إنهاض البنك وتحويله إلى البنك الأول في المملكة على كافة الأصعدة. ذلك أن الانتهاء من عملية خفض العمالة وتجديد الدم الوظيفي في البنك وعمليات التدريب المكثّفة يضاف إليه الآن عامل آخر يجب أن يوفر عامل الطمأنينة للموظفين هو حسم الأمور الأخرى التي بقيت عالقة في الماضي وأدى بقاؤها إلى جو من عدم الاستقرار النفسي ووضوح المستقبل على صعيد القوى العاملة.



وبذلك يكون البنك الأهلي قد استكمل بالفعل تجميع معظم العناصر الأولية التي يحتاجها في مسيرة تعزيز موقعه ودوره في السوق السعودية وعلى الصعيدين العربي والدولي على السواء. وأصبح الآن مؤهلاً اكثر من اي وقت مضى لمواجهة كافة التحديات ودخول الألفية المقبلة بكل ثقة وإصرار متسلحاً بقيادة تتسم بالإصرار وكوادر ادارية ومهنية مؤهلة تأهيلاً عالياً تساندها تقنية حديثة متوافقة مع العام 2000 وشاملة لكل جوانب العمل المصرفي في منافذ توزيع لخدمات متعددة وواسعة الانتشار، فهناك ما يزيد عن 250 فرعاً و 450 ماكينة صرف آلي وما يفوق عن 3500 نقطة بيع Pos وخدمات مصرفية تلفونية تعتبر الأفضل والأحدث في المملكة العربية السعودية، ويعمل البنك على بدء التعامل بواسطة الانترنت قريباً... وعلى المنافسين ان يترقبوا بكثير من الانتباه هذه التغييرات في البنك الاهلي وما يترتب عليها. ■

رشيد حسن



عرض مستقبل البنك الأهلي بعد التغييرات الهيكلية

باحمدان: الأهم مرحلياً الفصل بين الملكية والإدارة

لم يأتِ عبدالله باحمدان إلى رئاسة البنك الأهلي التجاري (السعودي) من دون مقومات. فالرجل الذي يشرف الآن على أدق مرحلة في تاريخ البنك برز إلى الواجهة منذ اليوم الأول لأزمة البنك في مطلع التسعينات، باعتباره رجل المهمات الصعبة، و«مايسترو» التحوّلات التي تحتاج إلى الكثير من الدراية والكياسة وقوة الإقناع.

وبالنظر لشخصيته المعتدلة وروح المودة والبساطة التي يعالج بها الأمور أصبح عبدالله باحمدان منذ سنوات النقطة التي تتقاطع عندها مصالح مختلفة وحسابات وحساسيات لا يمكن التوفيق بينها لولا وجوده والقبول الواسع به من الجميع.

في هذا الحوار الصريح يقدم باحمدان رؤيا واضحة وحازمة لمستقبل البنك في المرحلة المقبلة ويعيّن بصورة غير مباشرة ما يعتقد أنه أولويات السنوات الثلاث المقبلة سواء بالنسبة إلى الوضع المالي والإداري أو بالنسبة إلى الأداء والربحية أو بالنسبة للإعداد لطرح حصة الحكومة في البنك. وهنا الحوار:

■ ما هو وضع البنك الأهلي بعد التعديلات الأخيرة في هيكل ملكية البنك وانتخاب مجلس الإدارة؟

□ أهم ما في التعديلات وما نجم عنها أنها تضع البنك الآن وبصورة لا رجعة عنها في طريق التحول إلى مؤسسة، وبهذا التعبير أعني بالدرجة الأولى الفصل بين الملكية والإدارة وبالدرجة الثانية تولي إدارة البنك من فريق متكامل المواهب والخبرات. وقد جرى في هذا المجال تعيين فريق إداري قوي وذي خبرات وعين على رأسه في منصب المدير العام شخص يعد من أكفأ المصرفيين السعوديين هو السيد **عبد الهادي الشايف** الذي عايش البنك طويلاً ولعب دوراً رئيسياً في عملية إعادة تنظيمه خلال السنوات السابقة. أهم ما في التعديلات أيضاً أنها تعكس تصميماً وتوافقاً على أن إدارة عمليات البنك والأموال التي يؤتمن عليها يجب أن تتم وفق مقاييس مهنية وفي ظروف من الحيطة والشفافية والمحاسبة.

■ هل تتوقعون أن يلعب مجلس الإدارة الجديد دوراً فاعلاً في قيادة البنك؟

□ مجلس الإدارة أصبح بفضل تركيبته المتنوعة والمتوازنة عامل قوة للبنك لأنه مجلس قوي ومنسجم وصاحب رؤية وقرار. وقد أقرّ المجلس الآن خطة عمل للسنوات المقبلة. وهو يقف بقوة إلى جانب الإدارة التنفيذية ويدعمها في عملها لتنفيذ تلك الخطة. والواقع أنها المرة الأولى التي يعيش فيها البنك تجربة وجود مجلس إدارة من هذا الوزن وقد ظهر للجميع الآن مساهمين وإداريين أن المجلس له دور مهم بل وحيوي لأي مؤسسة حديثة.

■ ما هي العوامل التي أُخذت بعين الاعتبار في وضع الستراتيجية؟

□ الستراتيجية المعتمدة من مجلس الإدارة أخذت في الاعتبار تقييم النتائج المتوقعة لتحرير الصناعة المالية وما يحمله ذلك من مخاطر المنافسة من الخارج. وفي هذا المجال وضع البنك سيناريوهات تفصيلية أوضحت المجالات التي يمكن أن تتعرض لمنافسة من الخارج وما يتطلبه ذلك من استعدادات، كما أوضحت المجالات التي لن يمكن للبنوك الأجنبية منافسة المؤسسات المحلية فيها. أخذنا في الاعتبار ايضاً عوامل ومتغيرات عدة مثل اتجاهات التركيبة السكانية للمملكة والوزن النسبي لفئات السكان وتركيبة المداخيل وأنماط الإنفاق وتبدل أساليب العيش والكثير من العوامل المؤثرة الأخرى.

■ الملاحظ في تركيبة المجلس أن الدولة اختارت بوضوح البقاء جانباً وترك موضوع الإدارة للفنيين. ما هو تعليقكم؟

□ الدولة مقتنعة بإعطاء استقلالية تامة للإدارة، وهذا من ضمن المبدأ الذي حصل اتفاق ضمني عليه من الجميع وهو الفصل بين الملكية والإدارة. المالكون سواء كانوا من القطاع الخاص أم من القطاع العام ممثلون في الجمعية العمومية وفي مجلس الإدارة وهم من خلال ذلك يشاركون في وضع ستراتيجية البنك وتحديد أهدافه ووضع سياساته العامة كما أنهم يتابعون ويشاركون في أعمال الرقابة من خلال رئيس مجلس الإدارة ولجنة المراجعين وأجهزة التدقيق الداخلية والخارجية. كل هذا يدخل في حقوق المالكين. لكن مبدأ الفصل يعني أن تنفيذ الأهداف وتطبيق السياسات هي مهمة القيادة الفنية والإدارية للبنك التي يجب أن تحظى بتأييد المالكين مقابل تقديم الحساب عن أعمالها.

■ البنك الأهلي يعاني كما هو معروف من «تركة» إسمها الديون المشكوك بتحصيلها أو كذلك ما يسمى في المملكة «الديون غير العاملة». هل لديكم خطة لمعالجة هذا الوضع لا سيما إذا كان الهدف طرح حصص من البنك للبيع من الجمهور؟

□ لست راضياً عن هيكلة الميزانية والموجودات. وليس سراً أن تركيز الميزانية وتحسين نوعية الأصول هما همي الأول كرئيس لمجلس الإدارة، كما أنني أعطيت الموضوع اهتماماً خاصاً منذ البداية. لقد قمنا بخفض كبير في محفظة القروض لكن وضع المحفظة ما زال غير مرضٍ ويحتاج إلى جهود.

■ هل سيتبع تشكيل مجلس الإدارة إجراء تغييرات على مستوى الإدارات؟

□ البنك الأهلي أصبح من أفضل البنوك لجهة نوعية الكفاءات الإدارية التي يضمها على كافة المستويات. وقد كان العمل قائماً بلا توقف على استقطاب الكادرات الخبيرة من خارج البنك وكذلك تكوين وترفيع الكادرات المؤهلة من داخل البنك وقد نجم عن هذه الورشة المستمرة منذ أكثر من ست سنوات تحول كبير في العمق الإداري للبنك. أما عن التغييرات فإننا أعدنا تشكيل البنك وفق تقسيم النشاط على ثلاثة قطاعات رئيسية: الأول هو قطاع عمليات الشركات Corporate ويتعلق بها جميع الخدمات والتعاملات مع المؤسسات والشركات. أما الثاني فهو قطاع خدمات الأفراد ويتولى المنتجات المصرفية الشخصية على اختلافها مثل التسليف للأفراد وقروض الاستهلاك وبطاقات الائتمان والعمليات المصرفية الخاصة Private banking والصرافة المنزلية أو الصرافة عبر الإنترنت وغيرها. أما الإدارة الأخيرة فهي إدارة النظم والعمليات والخدمات المساندة والتي تتولى تقديم الدعم التكنولوجي واللوجيستي لكافة الوحدات العاملة وهذه الإدارة مهمة وهي مثل القلب للجسد لأنها هي التي توفر البنى التحتية الحيوية من نظم وبرامج وعمليات ربط شبكي وشؤون أمن المعلومات ومستويات الوصول وغير ذلك. كما حافظنا على استمرارية فصل الخدمات المصرفية الإسلامية والتي نوليها أهمية خاصة. وأهم شيء في هذا التنظيم الجديد أنه بسّط إلى حد كبير التنظيم السابق الذي كان قسّم نشاط البنك إلى 11 قطاعاً على رأس كل منها مدير وجميعهم كانوا يعودون إلى رئيس لجنة الإدارة أو إلى نائبه لشؤون العمليات. هذا التقسيم الإداري خلق إلتباسات حول نطاق اهتمام كل دائرة وأحدث تشابكاً وأحياناً تصرفت الإدارات كمنافسة لبعضها البعض على الزبائن. أما الآن فإن التقسيم القطاعي أبقي عليه لكن تمّ جمع كافة القطاعات أو الوحدات التي تدير شؤون الشركات تحت قطاع الشركات، وأوكل الإشراف عليها إلى رئيس قطاع الشركات. والأمر نفسه حصل في وحدات الخدمات الشخصية التي جمعت تحت قطاع واحد هو قطاع الخدمات الشخصية وتم تعيين رئيس لها.

■ البنك أنفق كثيراً على عملية إعادة هيكلة سابقة تحت قيادة الشيخ **محمد بن سالم بن محفوظ** ومشاركتكم. ما هو تقييمكم لنتائج تلك المرحلة الآن؟

□ الفترة التي أشرت إليها كانت فترة استثنائية لأنها حدثت بعد أزمة الاعتماد والأزمة الكبيرة التي سببها للبنك الأهلي في ذلك الوقت. آنذاك كان الهدف الأول هو إعادة الثقة بالبنك واستخلاص الدروس الأولية ومنها أنه لا بد للبنك من التحول إلى مؤسسة مبنية على أسس مهنية لأن المشاكل التي تعرضنا لها لم تكن بالضرورة بسبب أشخاص بل بسبب مناخ وأساليب عمل كانت قد اصبحت متأخرة عن واقع المهنة وخصوصاً واقع البنوك المنافسة المحلية منها والدولية. وأهم شيء تحقق في تلك الفترة هو أن موضوع تحويل البنك إلى مؤسسة أصبح في صدر جدول الأعمال وبوشر فيه فعلاً. لكن كما اتضح فإن السير في هذا التحول إلى نهايته كان يتطلب رؤية واضحة وتوافقاً تاماً بين كافة مستويات البنك وهذا كله تمّ تحقيقه الآن.

■ ما هي أهم الأهداف التي تعتزمون السعي لتحقيقها في السنوات المقبلة؟

□ أننا سنسعى ببساطة لأن نكون البنك الأول في قطاع الخدمات الشخصية Consumer banking. أن البنك الأهلي ما زال يملك اكبر قاعدة للزبائن في المملكة وهذا رغم الظروف التي مرّ بها ورغم أنه لا يعمل بكامل طاقته في تقديري. لنتصور إذن ما الذي يمكن تحقيقه إذا كان البنك يعمل بكامل طاقته ويوظف جميع ميزاته للمنافسة.

من جهة ثانية فإن هدفنا الذي لا يقل أهمية هو تطوير خدماتنا المصرفية الإسلامية. وهذا القطاع دخلناه منذ تسع سنوات واصبح اليوم أحد أكبر قطاعات الخدمات في البنك. إذ أصبح لدينا ستين فرعاً متخصصاً بتقديم الخدمات المصرفية الإسلامية. ولقد تم هذا النمو بصورة تدريجية مكنتنا من استيعاب تقنيات الصرافة الإسلامية وتطويرها على اسس صلبة وتم ذلك بمساعدة هيئة شرعية تضم فقهاء ومجتهدين أجلاء وذوي باع في مجالهم. وتكوّن لنا مع الوقت قوة كبيرة من المصرفيين الإسلاميين والفنيين الأكفاء وهؤلاء سيكونون القاعدة التي ستبنى عليها خطط التوسع في السوق المالية الإسلامية في السنوات المقبلة. أودّ القول أن أحد المجالات التي نجحنا فيها وسنستمر في التركيز عليها هو مجال صناديق الاستثمار. أن البنك الأهلي يعتبر البنك الأول في مجال إدارة صناديق الاستثمار، ويقدر أن 60 في المئة من مجموع الأموال الموظفة في صناديق استثمار سعودية تعود لصناديق البنك الأهلي. ويدير البنك حالياً 26 صندوق استثمار 8 منها تتم إدارتها بالصيغة المتوافقة مع الشريعة الإسلامية.

■ هل طرح حصة الدولة للجمهور هو على جدول الأعمال حسب تقديركم؟

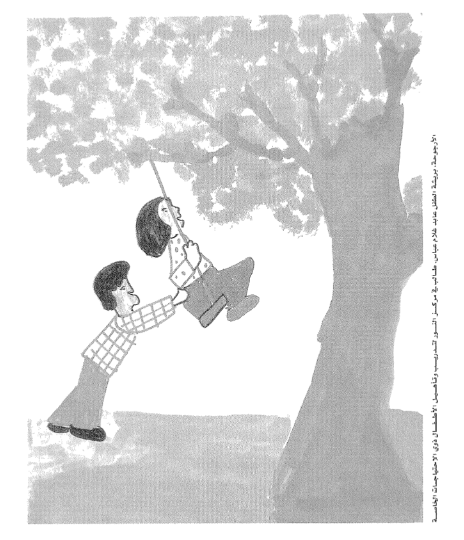
□ الدولة لم تدخل في البنك لتبقى. هذا أمر مؤكد وينسجم مع نظرة الدولة السعودية للاقتصاد. وهي بالتالي لم تدخل في ملكية البنك الأهلي كمستثمر ستراتيجي بل دخلت في نطاق إعادة هيكلة البنك وتهيئته للمرحلة التالية من تفعيله كبنك أهلي بل كأكبر البنوك الأهلية، أي أن وجود الدولة هو وجود مساعد يرتبط بمرحلة انتقالية يفترض أن تؤدي لتوسيع قاعدة رأس المال باتجاه الجمهور.

■ هل يوجد أفق زمني معين لطرح اسهم البنك للجمهور؟

□ طرح حصص من البنك للمستثمرين الافراد سيتوقف على إنجاز البنك لبعض الخطوات الاساسية على صعيد تعزيز ماليته وأدائه، كما سيتوقف على ظروف السوق وقدرة استيعابها.

■ مشكلة العام 2000 هل أنتم مستعدون لها الآن؟

□ البنك الأهلي كان من أولى المؤسسات التي اهتمت اهتماماً جدياً بالمسألة. وقمنا في كانون الثاني/يناير 1997 بتكوين فريق عمل خصصت له موارد كبيرة وحددت مهمته بتحديث برمجيات البنك بالكامل وتجهيزاته بحيث تصبح متوافقة مع العام 2000. وقد تم إنجاز هذه المهمة على كافة الاصعدة في البنك بما في ذلك الاصعدة التشغيلية والإدارية وكذلك على صعيد المعدات والبنى التحتية وأجريت الاختبارات المتكررة والتامة بنجاح تام على هذه الأصعدة جميعاً. أضف إلى ذلك أننا اتخذنا كافة الاحتياطات من جراء احتمال تأثر الخدمات العامة مثل الطاقة الكهربائية او المياه والوقود وحتى الخطوط التلفونية عبر الأقمار الصناعية. ■



الأرجوحة: بريشة الطفل عابد غلام عباس، طالب في مركز النور لتدريب وتأهيل الأطفال ذوي الاحتياجات الخاصة

دع الأطفال يلهون ويمرحون.
لا تدعهم يدخنون.

التدخين قطعاً ليس للصغار وعليهم الإبتعاد عنه.

فكيف يمكننا أن نساعد على إبعاد الصغار عن السجائر؟

من خلال جهد جماعي يشارك فيه

الأهل وأولياء الأمور والمسؤولون

والباعة وشركات التبغ والمربون..

يتعاونون على تطبيق سياسة مسؤولة وعقلانية

قوامها: الصغار يجب ألا يدخنوا،

لأن التبغ ليس له مكان في عالم الصغار.

معاً نكافح تدخين الصغار

جمعية الشرق الأوسط للتبغ المحدودة (ميتا) META

ص.ب: ١٦٩٦٥ ، جبل علي، دبي، الإمارات العربية المتحدة

الأعضاء:

فيليب موريس إنترناشيونال • بريتش أميركان توباكو • آر جيه رينولدز • جابان توباكو إنترناشيونال



عبدالله السعودي لـ الاقتصاد والاعمال: الأسهم فقّاعة تنتظر الانفجار

أنصح بتحقيق الأرباح والتحوّل إلى الأصول السائلة

عبد الله السعودي مصرفي عربي ليس إسماً على هوية بل انتماء وقناعات وطموحات تكاد تقارب اليوتوبيا في نظر «الواقعيين» العرب لكنها في نظر السعودي فرص حقيقية يخسرها العرب كل يوم ليس بسبب عدم واقعيتها كأهداف بل بالعكس بسبب غيبوبة العرب انفسهم عن الواقع المتغير بسرعة للساحة المصرفية والمالية في العالم. فالاتهام بعدم الواقعية يرتّد في نظره على القياديين العرب القانعين بالقليل والغافلين عن المخاطر التي تتجمع في طيّات التحولات الكبرى والسريعة في النظام الاقتصادي العالمي الجديد.

يبدو عبد الله السعودي اليوم أكثر تحرّراً ومقدرة على الكلام بصراحة ووضع النقاط على الحروف أو على الاقل على بعض الحروف المبهمة في الصناعة المصرفية العربية. «في الماضي كنت في المؤسسة العربية المصرفية، كنت أشترط على أي شخص يريد العمل في المصارف أن يكون متفائلاً وكانت ذريعتي بسيطة: إذا لم تكن متفائلاً بالمستقبل فإن الخيار الطبيعي هو أن تقفل أبواب البنك وتنتقل إلى شيء آخر. لكن الآن وأنا خارج أي مسؤولية بنكية أصبحت أجلس في كرسي المراقب الحر، ومن هذا الكرسي أجدني عدت إلى طبيعتي كإنسان يتصرف ويفكر بالحس السليم للأشياء وليس وفق حسابات الصناعة المصرفية ومن هم فيها. وكإنسان وكمراقب حرّ أقولها بصراحة: إني متشائم.

والمصرفي العربي القوي الذي تحوّل يوماً إلى هدف أساسي للولايات المتحدة يبدو هادئاً بل ومرتاحاً. «على الأقل من الناحية المهنية ما زلت منتجاً وقادراً على ترتيب عمليات كبيرة وبسبب ذلك حققت ربما في سنتين أو ثلاث أكثر مما حصلت عليه في البنك طوال 15 سنة».

في جناح في فندق البريستول في بيروت، أجرت «الاقتصاد والأعمال» معه «دردشة» حول أفق العمل المصرفي العربي والمصاعب التي تتهدّده فكانت هذه الحصيلة:

■ بدأت بالقول أنك كنت تعتبر التفاؤل شرطاً للعمل المصرفي. ربما كنت متفائلاً بالمؤسسة العربية وبقدراتها لكن على ما أعتقد لم تكن شديد التفاؤل بالوضع العام؟

□ دعني أعترف بأني حتى عندما كنت في قلب الصناعة كنت أتصنّع التفاؤل أحياناً. ولم يكن مناسباً لي على أي حال أن أفصح عن كل ما أعتقده وأنا على رأس مؤسسة لها حساباتها أو قل ربما كانت لدي أوهام بأني وأنا على رأس أكبر مؤسسة مصرفية عربية يمكن أن أمارس تأثيراً إيجابياً على الإتجاه العام.

معضلة العمل المصرفي

■ ما هي في نظرك المعضلة الاساسية التي تواجه العمل المصرفي العربي حالياً؟

□ أهم معضلة هي أن المسؤولين عن السياسات وتوجيه المؤسسات المالية العربية لم يعوا حتى الآن التحولات الكبيرة التي حصلت في السنوات العشر الأخيرة على جميع الاصعدة ولا تأثيراتها المصيرية المحتملة على العمل المصرفي العربي. فهم، مع بعض التحسينات التي لم تمسّ الأسس، لا زالوا سائرين على النسق السابق إما لأنهم غير متابعين وغير متنبهين بالتالي لفداحة

التحوّلات الحاصلة، وإما لأنهم لا يملكون بدائل وخيارات حقيقية في وجه الوضع الزاحف ويفضلون لذلك تمنية النفس بأن الأمور ستحل نفسها بنفسها.

مؤشران ذو دلالة

■ على السطح على الاقل، البنوك تقول أنها استعدت لتلك التطورات من خلال إدخال الأنظمة الحديثة وتطوير منتجاتها لمواكبة السوق، ماذا عليها أن تفعل أكثر؟

□ أهم شيء في ما اصطلحنا على تسميته بالعولمة ليس التقنيات الأساسية فحسب، وهذه وسائل يمكن توفيرها، لكنه أيضاً الحجم. والبنوك العربية ما زالت لا تملك الحجم فهي في معظمها دكاكين صغيرة بمقياس أي سوق والدكان لا يمكنه عملياً أو اقتصادياً إقتناء التقنيات والكفاءات والعمق الإداري الذي يمكن للبنك الكبير أو العملاق أن يوفّره لخدمة عملائه، هذه قاعدة جوهرية ولا تحتمل أي استثناء. هذا الواقع أوجد أصلاً تفاوتاً كبيراً بين البنك الشامل Global وبين البنك المحلي المحدود الإمكانات حتى لو أراد هذا التزيّي بزي البنك الشامل من حيث التقنيات والشعارات فإن ذلك لا يجعل قدرته أكبر على خدمة زبائنه مثل ما هو ممكن للبنك العملاق. وإني أنبّه إلى أن ما نسميه بلغة المصارف الـ 10 في المئة الذين يملكون 90 في المئة من الأموال والثروات، أصبحوا ويصبحون كل يوم أكثر نضجاً وخبرة وهم سيلجأون بالتالي إلى بنوك يمكنها خدمتهم حول العالم وعلى جميع الاصعدة.. هناك مؤشران بسيطان يلخّصان هذا الاتجاه إلى بنوك الحجم.

الأول أنه، بينما ازداد عدد سكان العالم زيادة هائلة (وقد بلغ الستة مليارات مؤخرا) فإن عدد المصارف في العالم تراجع بنسبة تقارب 50 في المئة وذلك بسبب عمليات الدمج وغيرها من عمليات التمركز المصرفي.

المؤشر الثاني هو الزيادات الهائلة التي حصلت في القاعدة الرأسمالية للبنوك الدولية. وأعطي مثلاً على ذلك سيتي بنك. فعندما دخل **الوليد بن طلال** البنك العام 1990 كان رأس مال البنك 4,2 مليارات دولار. الآن اصبح رأس مال البنك حسب سعر السهم في البورصة 140 مليار دولار أي أنه أصبح 30 مرة ما كان عليه قبل 10 سنوات أو أقل. وقد حدث الشيء نفسه تقريباً لزبائن المصارف في الصناعات الكبيرة. ديملر بنز مثلاً اندمجت بكرايسلر واصبح رأس مال الشركة الجديدة 70 مليار دولار. وهذه الشركة لو كانت تريد الاقتراض فإن سيتي بنك برأس ماله السابق لن يكون في إمكانه إقراضها أكثر من 400 مليون ريال (10 في المئة من رأس مال البنك كحد أقصى). الآن لنقارن الزيادات الهائلة التي حصلت برساميل البنوك الدولية بحجم الزيادات التي طرأت على رساميل المصارف العربية خلال السنوات العشر الماضية. بالكاد زادت هذه الرساميل مرة أو مرتين خلال المدة نفسها.

عندما أسست المؤسسة العربية المصرفية وحدّدنا رأس مالها يومذاك بمليار دولار تعجّب بعض الناس. حتى بعض المساهمين تساءلوا عندما طلبنا تغطية الجزء الثاني من رأس المال المصدر لماذا تريدون المال. أما نحن فكنا نعلم أن الحجم عامل حاسم في دخول العمل المصرفي العربي الساحة الدولية. لكن في ذلك الوقت المال كان متوفراً مع ذلك لم يبادر أحد إلى اغتنام الفرصة. أما الآن فلو سألتني تأسيس ABC جديد فإني سأقول لك: مستحيل. لأن الأموال ببساطة لم تعد موجودة.

■ هل يعني ذلك أن على البنوك العربية أن تفتش على سبل للإندماج؟

□ بالتأكيد، على الأقل بالنسبة لتلك المؤهلة لتكوين وحدات كبيرة وعالية الكفاءة. وقد أصبح الوقت داهماً على أي حال. لقد تأخرنا كثيراً. ولهذا فإني كتبت لكم تعليقاً على موضوع الدمج قلت فيه أن المطلوب الآن أصبح إنقاذ ما يمكن إنقاذه.

المشكلة ليست في السوق

■ ألا تعتقد أن مشكلة البنوك العربية هي مشكلة تشرذم المنطقة العربية إلى أسواق صغيرة، أي أن السوق نفسها لا توفّر حوافز لقيام مصارف عملاقة؟ ومثال بنك الكويت الوطني واضح هنا: فهذا البنك كان عنده دائما طاقة للنمو لكن الضيق النسبي لحجم الاقتصاد الذي يعمل ضمنه وقف دائماً عائقاً.

□ حجم السوق المحلية لم يعد بالضرورة العامل الحاسم بل المسألة مسألة رؤية وطموح وخيار ستراتيجي. إذا ارادت دولة عربية أو مجموعة من العرب بناء بنوك دولية ذات حجم فإنهم يحتاجون بالطبع إلى ستراتيجيات محدّدة لا علاقة لها بتكبير البنك المحلي. عندما بنيت المؤسسة العربية المصرفية مثلاً انطلاقاً من البحرين الصغيرة لم يكن حجم السوق هو الهاجس بل ستراتيجية التواجد في الأسواق الدولية عبر سلسلة من عمليات التملّك بقصد بناء قاعدة الخبرة والشبكة والمعلومات ثم العودة إلى السوق العربية. في هذا كنت دائماً مهتماً بتجربة مجموعة هونغ كونغ وشانغهاي التي اصبحت اليوم إحدى أكبر المجموعات المصرفية المتنوعة في العالم لكنها تعمل في سوق صغيرة هي هونغ كونغ.

خذ أيضاً مثال سيتي بنك. في محاضرة أخيرة له قال **جون ريد** أن هدف البنك هو ان يكون له مليار عميل في العالم. فمن أين سيأتي **جون ريد** بالمليار عميل؟ مؤكد ليس من السوق المحلية الأميركية رغم كونها أكبر سوق في العالم لأنه لا يوجد في الولايات المتحدة 10 في المئة من هذا العدد. والجواب أنه يلخّص لنا بجملة صغيرة ما يقصدونه اليوم بالعولمة. فالبنك الأميركي يستهدف بناء قاعدة من مليار عميل بالاستناد إلى تحليل علمي وليس خيالي للإمكانات التي ستفتحها انقلابات مثل هدم أسوار الأسواق المالية وعولمة أنظمة الدفع والتجارة الإلكترونية والصرافة المنزلية والربط الشامل والفوري للناس بأنظمة اتصالات وبقواعد بيانات تغطي كل مجالات

أهم عناصر العولمة ليست التقنيات بل الحجم والشمولية ومن هذا المنظور معظم البنوك العربية ما زالت دكاكين صغيرة

تجربتا ABC ومجموعة هونغ كونغ شانغهاي تظهران بوضوح أن حجم السوق المحلية ليس شرطاً حاسماً لبناء مجموعات مصرفية دولية

تأخرنا كثيراً في موضوع الدمج وكل المطلوب الآن إنقاذ ما يمكن إنقاذه

الحياة والتجارة. وهذا الاتجاه سيؤدي عملياً إلى «تحرير» زبون البنك، وخصوصاً الزبون الناضج الذي يملك فوائض مالية، من أسر السوق المحلية ويجعله هدفاً للبنوك الدولية القادرة على إرضائه بشتى الابتكارات والشروط التنافسية. وسيؤدي التنافس الشديد بين البنوك ذات الحجم إلى خفض كلفة الخدمات المصرفية ويضغط بصورة شديدة على البنوك المحلية التي سيكون عليها إما تحقيق الفعالية نفسها وإما الخروج من السوق. ثم يجب أن



الوكالات ستفرض على البنوك «تصنيف» مقترضيها كشرط لحصولها

لا تنسى أمراً أساسياً هو أن معظم أموال الأفراد موجودة في الخارج وليس في السوق المحلية، وبالتالي فإن البنوك الدولية تضع يدها عليها أصلاً.

تصنيف الزبائن

■ هناك كلام متزايد عن اتجاه الدول الغنية لوضع «مواصفات ومقاييس» للبنوك يكون الهدف منها مزيداً من التنميط وبالتالي «الغربلة».

□ الذي جرى حتى الآن من وضع قواعد للملاءة واشتراط المزيد من الإفصاح والشفافية إنطلق حتماً من مصالح وأوضاع الدول المتقدمة، لكنه حمل ولا شك فوائد كبيرة للبنوك في الدول النامية. على أي حال الواقع هو ببساطة أن الدول المتقدمة هي التي تقرّر وعليك أن تتبع إذا أردت البقاء في السوق. بعد تعاميم بازل وضعوا قواعد للعمل الرقابي من قبل البنوك المركزية ثم وسّعوا دور وكالات التصنيف مثل موديز وستاندارد أند بورز. والآن هم يعدون لتشريع جديد يفرض على البنوك وضع تصنيف لعملائها كشرط مسبق لقبول وكالات التصنيف تقييم البنك. كما أنهم يعدون لمجموعة من البرامج والنظم (Manual & Procedures) العالية التقنية، سيفرض على أي بنك محلي الإلتزام بها لكي يتسنى قبوله كبنك مراسل من البنوك الدولية والهدف من هذا التنميط الجديد هو تمكين البنك الأجنبي من ربط برامج المراسل المحلي مع برامجه. وهذا الربط مع الاشتراطات «العملياتية» التي ترافقه قد لا يتسنى للبنك صغير الحجم توفيره ما سيفرض بالتالي بقاء هذا البنك خارج شبكة المراسلين. فنحن في عصر الهيمنة ولا يوجد مرجع يمكنك إذا شعرت بالغبن أو بعدم ملاءمة ما يفصّلونه لك، أن تشكو أو تستأنف إليه.

فقاعة الأسهم

■ أنت الآن في موقع المستشار الاستثماري لعدد من المجموعات فضلاً عن علاقتكم بمجموعة «فيات» و«بنك الاعتماد اللبناني». كيف ترى من هذا الموقع وضع البورصات وخصوصاً سوق الأسهم؟

□ الذي يحصل أصبح خارج أي معقول، ووضع بعض الشركات في بورصة نيويورك يذكّرني بسوق المناخ في الكويت. أسعار شركات الإنترنت والاتصالات والبرامج وكل شيء أمامه com. لم يعد منذ زمن طويل أي علاقة لها بالواقع وخصوصاً بالربحية. وأعطي مثلا أن شركة مايكروسوفت التي أصبحت قيمة اسهمها في السوق مؤخراً نحو 500 مليار دولار لم توزع ربحاً نقدياً على المساهمين في حياتها بل ستراتيجيتها توزيع أسهم. الآن إنتبهوا إلى مشكلة العام 2000 مع ما قد تجرّه من مشكلات على قطاع التكنولوجيا الرفيعة وخصوصاً النزاعات القانونية ومطالبات التعويض بألوف المليارات.

وقد بدأ القطاع يخسر على جميع الجبهات وهو سيخسر بل قد يتلقّى صدمة قوية قبل نهاية العام. هم يطمئنون الناس لأن ألوف المليارات إلتهمها الآن هذا القطاع، لكن العد العكسي مستمر والناس ستنتبه قريباً إلى المخاطر الكبيرة المتضمّنة في قطاع الـ High-tech.

■ هل نحن أمام فقاعة؟

□ حتماً ومن دون أي شك. ونحن أيضاً على أعتاب دورة هبوط اقتصادي عالمي. وفي نظري الفقاعة ستنفجر في أي وقت الآن ولذا فإن الستراتيجية التي أنصح بها هي تحقيق الأرباح بأسرع وقت والتوجّه نحو الأصول السائلة. في جلسة أخيرة مع بعض المستثمرين العرب عبرت عن هذه النصيحة وكان هناك مستشار أميركي وهو غنى الأغنية السائدة هذه الأيام في وول ستريت من أن هناك فرصاً وأن السوق لم تصل بعد إلى حد. وأنا قلت لهم صحيح هناك فرص لكن المخاطر المتزايدة من جراء احتمال عملية تصحيح كبيرة ومؤلمة أصبحت أكبر بما لا يقاس مع أي ربح إضافي قد يتوقع البعض تحقيقه. ■

مقال

من اسطنبول إلى سياتل

ستراتيجيات مصيرية مع نهاية القرن

الدكتور شفيق المصري

شهد النصف الثاني من شهر تشرين الثاني / نوفمبر من العام 1999 قمتين دوليتين كبيرتين: قمة اسطنبول للدول المشاركة في منظمة الأمن والتعاون في 17 و18 تشرين الثاني / نوفمبر 1999 ومؤتمر سياتل (في آخر الشهر الماضي وأول كانون الأول / ديسمبر الحالي) للدول المشاركة في منظمة التجارة العالمية.

والواقع ان قمة اسطنبول (التي حضرها ممثلو أربع وخمسين دولة) أفرزت عدداً من الاتفاقات والأطر التي تشكّل، أحياناً سابقة خطيرة على أحكام الشرعية الدولية وتحديات سافرة لأطرها وضوابطها.

وكذلك فإن مؤتمر سياتل الذي يأتي تتويجاً للإتفاق الاقتصادي الأميركي–الصيني وتراجعاً ملحوظاً للموقف الأوروبي بشكّل، هو الآخر، نموذجاً عن الهيمنة الأميركية المتواصلة والتي قد تمتد إلى العقد الأول من القرن المقبل.

ولعل أخطر ما في هذين المؤتمرين انهما يستدعيان قراءة جديدة لفهم المتغيّرات الجيوستراتيجية العامة، قراءة تتخلى عن مفردات الشرعية الدولية وأحكامها وعن مقيّدات السيادة الوطنية وأبعادها وعن التاريخ العقائدي للعلاقات الدولية وتعقيداتها:

— فقمة اسطنبول التي حضرتها أربع وخمسون دولة وبعض الدول الأخرى المتعاطفة آسيوياً ومتوسطياً جمعت معظم الدول، في أوروبا الشرقية، التي كانت تدور في فلك الاتحاد السوفياتي، وجمعت أيضاً معظم الدول التي كانت تشكل وحدات فدرالية في هذا الاتحاد السوفياتي، وكلها أجمعت على إدانة روسيا في الشيشان، وطالبت بوجه من التدخل السياسي في مسألتها.

— ومؤتمر سياتل لمنظمة التجارة العالمية التي كانت قد استثنت الصين من عضويتها على الرغم من المراجعات التي استغرقت سنوات من دون طائل. هذا المؤتمر ينعقد على وقع دعوات إيجابية حارة لدخول الصين في المنظمة، فهذه المنظمة (بشهادة مسؤول أميركي) لن تصبح عالمية فعلاً إلا بعد انضمام الصين إليها.

والمؤتمران العالميان في اسطنبول وسياتل ينعقدان من دون أي حضور فاعل ولا حتى رمزي للأمم المتحدة. هذا مع العلم بأنهما يندرجان أصلاً في سياق المنظمات الإقليمية التي تهدف وتعمل ضمن إشراف الأمم المتحدة أو بموافقتها أو بالتنسيق معها، ولعل إيراد بعض النماذج والأمثلة عن أجواء المؤتمرين أو نتائجهما يعطي فكرة اكثر وضوحاً عن الأبعاد الأمنية والاقتصادية التي سيشهدها العقد الأول على الأقل من القرن المقبل.

قمة اسطنبول:

شهدت قمة اسطنبول عدداً من المتغيّرات التي تعني هذه المنطقة بشكل مباشر أو غير مباشر ومنها:

أ– **مسألة أنابيب النفط:** حيث قررت القمة بعد جدال طويل استمر سنوات وكان يتعلق بتمرير أنابيب النفط من محيط بحر قزوين إلى الشاطئ المتوسطي (او الأسود) إلى الدول الأوروبية المستوردة، وكانت روسيا تصر على تمرير هذا الخط إلى البحر الأسود تلبية في ذلك لمصالحها الاقتصادية المباشرة ومن ثم الستراتيجية العامة.

كذلك برزت دعوات غير كثيفة لتمرير هذا النفط القزويني من دول آسيا الوسطى المصدّرة إلى إيران ومنها إلى الدول الأوروبية المستوردة، أما الرأي الثالث وهو الذي حسمت القمة وضعه وأقرّت اعتماده فهو الذي تؤيده الولايات المتحدة والقاضي بتمرير النفط القزويني عبر تركيا إلى المتوسط ومنه إلى أوروبا.

المعروف أن اعتماد هذا الخط عبر تركيا يحدث متغيّرات كثيرة:

— فهو يزيد من الأهمية الستراتيجية لتركيا نفسها كبوابة أساسية لآسيا الوسطى وكمحطة مصيرية لتبادل أوروبي – آسيوي نفطي وثيق.

— فهو يتيح للولايات المتحدة أن تنفذ من هذه البوابة التركية إلى دول آسيا الوسطى لكي تعزّز التعاون بينهما، لا سيما إذا استطاعت أن تطوّر هذا التعاون إلى مستوى العلاقات الاقتصادية المتبادلة.

— وهو يبعد روسيا عن هذه الدول الآسيوية الوسطى المصدّرة للنفط على الرغم من وجود ما لا يقل عن عشرة ملايين روسي فيها، كما يبعد إيران عنها، على الرغم من وجود علاقات إسلامية وطيدة معها.

— وبذلك تبقى تركيا على مستوى مرموق من الروابط: التركمانية مع دول آسيا الوسطى والإسلامية مع القوقاز والاقتصادية مع دول أوروبا والدفاعية مع أعضاء الحلف الأطلسي، هذا فضلاً عن حلفها الستراتيجي مع إسرائيل.

ب– أما على المستوى الأمني فقد كانت منظمة الأمن والتعاون حريصة على توثيق التعاون الإقليمي فيما بينها، بما في ذلك مشاريع الدفاع المشترك. وقد أنجزت المنظمة اتفاقات عدة لضبط التسلح وفرض الاستقرار الإقليمي واعتماد إجراءات بناء الثقة والأمن. ولدى آليات المنظمة استعداد كافٍ لتبادل المعلومات وتعزيز إجراءات بناء الثقة والأمن... الخ

كما أن المنظمة ساهمت في تقريب وجهات نظر مختلفة من اجل إبرام المعاهدة الدولية للحد من الأسلحة التقليدية في أوروبا. وهي الاتفاقية الدولية التي بدأت منذ العام 1990 تكفل استقراراً أوروبياً شاملاً يراعي الحدود المؤسسة منذ اتفاق هلسنكي 1975 ويفسح في مجال التفاهم والحلول السلمية.

أما على الصعيد الأمني - السياسي الراهن فقد شهدت قمة اسطنبول توكيداً على:

- تلازم الاعتبارات الأمنية لدى الدول المشاركة بحيث تتعاضد جميعها للحفاظ على سلامة حدودها وأمنها السياسي والاقتصادي معاً.

- وتلازم التعاون الميداني والستراتيجي العام بين منظمة الأمن والتعاون وبين الحلف الأطلسي من جهة ثانية. ولعل حضور الأمين العام للحلف (بعد أن سوّي الأمر مع روسيا) دليل على تعميق التنسيق والتعاون بينهما.

- وتلازم الإجراءات الأمنية الوقائية كضبط التسلح والديبلوماسية الوقائية والإنذار المبكر...الخ.

كذلك شهدت القمة تركيزاً على الأمور والقضايا السياسية المتعلقة بالديمقراطية وحقوق الإنسان.

والجديد الملاحظ هنا يمكن أن يُلخَّص في أمور قد تصمد لغاية نهاية العقد المقبل ومنها:

- أن منظمة الأمن والتعاون ستعزز وظائفها التنسيقية مع الحلف الأطلسي من اجل تشكيل قوة رادعة في القارة الأوروبية وامتداداً باتجاه القوقاز وآسيا الوسطى وأميركا الشمالية وذلك كله على حساب الأمم المتحدة وصدقيتها.

- ان هذه المنظمة تسعى إلى احتواء أي تطلع إقليمي روسي سواء باتجاه الدول التي كانت تشكل الاتحاد السوفياتي السابق أو باتجاه دول أوروبا الشرقية، ولذلك فإن مجموعتيّ الدول هذه مرتاحة إلى إطار منظمة الأمن والتعاون وتسعى إلى تفعيل دورها الرادع.

- إن هذه المنظمة تسعى إلى توسيع دورها باتجاه جنوب المتوسط، ولذلك فإن الدول المتوسطية الستة التي حضرت القمة (الجزائر، مصر، الأردن، المغرب، تونس وإسرائيل) قد تصبح اكثر عدداً واكثر فاعلية في المستقبل. وهي، على كل حال، حضرت بصفتها شريكات متوسطيات وليس بصفة أعضاء أصليين في المنظمة. (وهي لم ترَ حرجاً في الحضور مع إسرائيل).

- فالمطلوب، على ما يبدو، أن تصبح هذه المنظمة آلية دولية للإستقرار الدولي وليس الأوروبي وحده وان تبقى تحت الإشراف الأميركي المباشر.

مؤتمر سياتل:

1- الواقع انه لا يوجد أي تعارض وظيفي بين المذهب الاقتصادي الذي أعلنت منظمة الأمن والتعاون عن التزامها به وبين الاتجاه العام الذي تنادي به منظمة التجارة الدولية. فقد أعلنت منظمة الأمن والتعاون منذ مؤتمر بون 1990 عن أن دول هذه المنظمة تلتزم بمبادئ اقتصاد السوق، وأنها ستزيل العوائق التي تحدّ من حركة الاقتصاد العالمي. كما اقترحت المنظمة عدداً من الآليات والوسائل التي تكفل التواصل والتعاون بين جميع أعضائها.

والحكمة التي تنطلق منها دول منظمة التجارة العالمية هي أن التجارة أداة لتعزيز السلام وتبادل الثقافات بين الدول. ولذلك فهي تهدف إلى بناء السلام والأمن الدوليين بأعلى قدر من الكفاية والقبول الطوعي لما في ذلك من مصالح متبادلة ومنافع متماثلة بين الدول.

والواقع أن مؤتمر سياتل يواجه تحديات كثيرة لإرضاء جميع الدول الأطراف فيه، فهو مطالب أصلاً بتوفير حركة كاملة لاقتصاد دول الشمال من دون أي عائق، ومطالب ثانياً بتوفير القواسم المشتركة للمصالح الأميركية والأوروبية التي تستقطب ثلثي الاقتصاد العالمي، ومطالب ثالثاً بمساعدة دول الجنوب لا سيما الدول الأقل نمواً في مواجهة الصعاب الاقتصادية الثقيلة، ومطالب رابعاً بالتوفيق بين حرية المنافسة الاقتصادية وضرورة المحتوى الاجتماعي لالتزامات العمل... الخ

2- ولكن صانعي القرار الاقتصادي الدولي لا يهتمون بكل هذه الاتجاهات وإنما يصرّون على رسم ستراتيجياتهم الاقتصادية للسنوات المقبلة من القرن الحادي والعشرين، وهذه الستراتيجيات لا تتفق حكماً مع البنود الأخرى التي تُطالب منظمة التجارة العالمية بتحقيقها:

- ففي سياق العلاقات الأميركية- الأوروبية ثمة خلاف حول السياسة الحمائية الزراعية وتهم متبادلة بين الطرفين لهذه الجهة. ويسعى الفريقان إلى تذليل هذه العقبات خارج نطاق المنظمة وداخلها، إلاّ أن المنافسة الحادة بين الفريقين ستبقى السمة المميزة لأجواء الاقتصاد العالمي خلال السنوات المقبلة. والمفارقة هنا أن دول الشمال تصر على رفع كل أنواع السياسات الحمائية في دول الجنوب في الوقت الذي تحرص على اعتمادها في بلدانها.

- وفي سياق العلاقات الأميركية-الصينية: كانت الولايات المتحدة ترفض قبول الصين في المنظمة من اجل الضغط عليها لفتح أسواقها أمام الصادرات الأميركية، وعندما تسنى لها ذلك وعقدت اتفاقها الشهير مع الصين في 1999/11/15 باتت ترحب بدخول الصين، بل تعتبر أن المنظمة لا تكتسب الصفة العالمية إلاّ بعد انضمام الصين إليها. والمعروف أن هذا الاتفاق اقتصر على المصلحة الأميركية وحدها وان الدول الأوروبية تعترض على هذا الأجراء لأنها لم تستفد منه مع أنها كانت مع دخول الصين للمنظمة منذ وقت طويل. والمفارقة هنا أن الشعارات التي كان الغرب يطلقها ولا يزال عن حقـوق الإنسان وديمقراطية النظام وما إلى ذلك كلها تتبخر لدى إبراز المصالح وبلورتها. ولعل إسرائيل اكثر المستفيدين من هذه البراغماتية الغربية. فهي (إسرائيل) لم تكترث كثيراً بالانتقادات الأميركية الموجهة إليها عن التعامل التقني الكثيف مع الصين ولم تتعرض مصالحها أيضاً لأي انتكاسة على رغم التأكد الأميركي من أنها باعت بعض التقنيات الأميركية الأصل إلى الصين ذاتها.

- وفي سياق العلاقات الأميركية-الخليجية فإن الولايات المتحدة تفرض شروطاً مسبقة على بعض دول الخليج (كالخفض الجمركي والتملك للأجانب والتداول بالأسهم الخ) من أجل دعم طلبها لدخول منظمة التجارة الدولية. ولهذا أكد بعض المراقبين الأميركيين ان هذه المنظمة لو لم تكن موجودة لتوجّب وجودها لأنها تمثّل صوت أميركا تعبيراً كما تمثّل صوتها اقتراعاً. ■

مؤتمر رجال الأعمال السعوديين: برلمان اقتصادي

تحديات الانفتاح والعمالة واجتذاب الاستثمارات

الرياض - دريد عودة

بدا واضحاً من متابعة جلسات المؤتمر الخامس لرجال الأعمال السعوديين أن المضاعفات المتوقعة للعولمة في اكثر من مجال أصبحت هاجساً أساسياً لأوساط الأعمال. ومن أهم المواضيع التي دارت حولها نقاشات جادة موضوع الانضمام المتوقع للسعودية (في المستقبل القريب على ما يبدو) إلى منظمة التجارة العالمية والنتائج المتوقعة لتلك الخطوة. كما كان من بينها تحدي جذب الرساميل والاستثمارات الأجنبية فضلاً عن الأموال السعودية في الخارج المقدّرة بنحو 400 مليار دولار. لكن هواجس العولمة لم تحجب عن المؤتمرين تحديات المرحلة المقبلة المتعلقة بإنضاج هياكل الاقتصاد السعودي وتاهيله لمزيد من الانفتاح على العالم، وخصوصاً تحديث قانون الاستثمارات الأجنبية وأنظمة الضرائب والكفالة وانتقال الاشخاص من وإلى المملكة ثم عمليات الخصخصة وتنويع مصادر الدخل وخلق فرص العمل للسعوديين وتحقيق النمو المستديم في ظل ازدياد معدلات النمو السكاني ووفود آلاف الخريجين السعوديين إلى سوق العمل سنوياً.

عقد المؤتمر برعاية ولي العهد **الامير عبد الله** ممثلاً بـ**الامير نايف** وزير الداخلية وترأس جلساته كلها الوزراء المختصون الذين ساهموا بقوة في المناقشات وأخذوا على عاتقهم تقديم المعلومات لرجال الأعمال وتنويرهم ببعض الخطوات المرتقبة بشأن القضايا المطروحة على جدول الأعمال.

السعودة وإشكالياتها

السعودة بإشكالياتها المختلفة كانت المحور الأكثر سخونة للمناقشات وموضوع الجلسة الاولى التي ترأسها وزير العمل والشؤون الاجتماعية **د. علي بن إبراهيم النملة**. والسؤال الأكثر إلحاحاً الذي هيمن على النقاشات تمثّل بكلفة السعودة ومن يتحمّلها في ظل ارتفاع كلفة العمالة السعودية مقارنةً مع العمالة الأجنبية الرخيصة، وهذا فضلاً عن انعكاساتها السلبية المتوقعة على القدرة التنافسية للإقتصاد السعودي، لا سيما مع اقتراب موعد فتح أبواب هذا الاقتصاد أمام المنافسة الأجنبية وتحديداً بعد انضمام المملكة إلى منظمة التجارة العالمية.

الانضمام لمنظمة التجارة العالمية: المكاسب تفوق المحاذير

الاستثمارات الأجنبية: معظمها إلى قطاع البترول و 20 في المئة فقط توجه نحو القطاع الخاص



الأمير نايف وإلى يمينه أسامة الكردي

في كلمته الافتتاحية لفاعليات المؤتمر، أشار **الأمير نايف بن عبد العزيز** إلى أن خطوات سعودة الوظائف ما زالت بطيئة وان هذه المهمة الحيوية تقع على عاتق القطاعين العام والخاص على السواء. إلا أن **الأمير نايف** ركز على دور القطاع الخاص داعياً إياه إلى «مواصلة جهوده في تيسير استيعاب الكوادر الوطنية وفق خطة مدروسة، وتبني البرامج ونظم التدريب الحديثة لتأهيلهم».

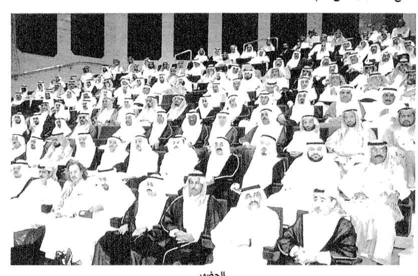
ورقة العمل المقدمة من الغرفة التجارية الصناعية في الرياض تناولت المعوقات التي يواجهها القطاع الخاص في توفير فرص العمل للسعوديين. لكن وكيل وزارة العمل والشؤون الاجتماعية **أحمد المنصور** غمز من قناة أصحاب العمل مشيراً إلى المعوقات التي تواجه طالب العمل السعودي و«الشروط التعجيزية» التي يضعها بعض أصحاب العمل مثل اللغة والكمبيوتر والخبرات وغيرها.

وقدرد د. **خليل بن عبد الفتاح الكردي** على هذا الانتقاد بصورة غير مباشرة مطالباً بضرورة خضوع سوق العمل للعرض

والطلب مشيراً إلى أن الأسباب التي تحول دون توظيف السعودي تكمن في أن هذا الأخير يريد أن يعمل بشروطه وليس بشروط صاحب العمل، إضافة إلى نقص التدريب والتأهيل لدى الكثير من العمالة السعودية.

أما وزير العمل والشؤون الاجتماعية د. **علي بن إبراهيم النملة** فشدد على أن السعودة وتشغيل الشباب هي «مسؤولية وطنية شاملة باعتبار إننا في قارب واحد، قطاع خاص وقطاع عام، ولا نريد لهذا القارب

الأمير نايف: سعودة الوظائف ما زالت بطيئة ومسؤولية ذلك تقع على القطاعين العام والخاص



الحضور

ان يغرق».

ولأن إشكالية السعودة في نهاية المطاف تكمن في كلفتها، فقد طرح البعض فكرة رفع كلفة العامل الأجنبي لإتاحة فرص العمل للسعوديين، وهي نظرية «حمائية» استبعدها المؤتمر مشدداً على أن الحل يكون بزيادة نسبة السعودة في القطاعات التي تتمتع بربحية عالية وبمزايا تنافسية كبيرة، ما يفرض تنفيذ خطة السعودة بالتدرج ووفق الأولويات ووضع القطاعات من حيث قدرتها على استيعاب انعكاسات السعودة. في هذا السياق قال د. **عبد الرحمن الزامل** أن المصانع استطاعت توظيف 30 في المئة من طالبي العمل وهي لا تشكل سوى 11 في المئة من باقي المنشآت، بينما يجب التركيز على قطاع الخدمات الذي يشكل 74 في المئة تماماً كما حدث في القطاع المصرفي الذي وصلت نسبة السعودة فيه إلى نحو 66 في المئة.

لكن كيف يمكن حل مشكلة البطالة إذا كانت الدولة التي لعبت دور المولّد الاول لفرص العمل لم يعد في إمكانها ذلك بسبب اتجاهها لتقليص دورها في الاقتصاد وحدوث تشبّع بل وجود تضخم في الوظائف العامة؟ في هذا الظرف «يبقى القطاع الخاص البديل الوحيد لاستيعاب الكوادر الوطنية» بحسب رئيس مجلس إدارة الغرفة التجارية الصناعية في المنطقة الشرقية المهندس **خالد الزامل**. لكن كم يستطيع هذا القطاع أن يساهم في خلق الفرص وكيف يبقى سؤالاً بلا جواب واضح.

سنخصصها

أكد الوزير إبراهيم العساف أن التصور المتعلق بخصخصة الخطوط السعودية قد قطع شوطاً كبيراً، والمناقشات مستمرة مع المسؤولين فيها. وعن الشركات الحكومية السعودية مع عدد من الدول قال: «سنخصصها ونبيعها كلها، وأولى هذه الشركات هي شركة التعمير السعودية المصرية، والتنسيق جارٍ مع الحكومة المصرية لبيع الشركة إلى القطاع الخاص».

استحقاقات الانضمام إلى WTO

بحسب المصادر الرسمية، قطعت المفاوضات التي تجريها المملكة بهدف الانضمام إلى منظمة التجارة العالمية WTO شوطاً كبيراً وهي تسير الآن بوتيرة متسارعة لتمكين السعودية من المشاركة في جولة المفاوضات الشاملة المتعددة الأطراف بين الدول الأعضاء مطلع العام 2000، خصوصاً أن جدول أعمال المفاوضات سيتضمن تحرير التجارة بالخدمات التي تشكل عصب الاقتصاد السعودي إلى جانب قطاع النفط الذي قد يوضع على طاولة المفاوضات.

ورقة العمل المقدمة من وزارة التجارة ركزت على إيجابيات الانضمام وفي طليعتها: زيادة فرص نفاذ الصادرات إلى الأسواق العالمية وفقاً لمبدأ الدولة الأولى بالرعاية ومكافحة الإغراق والمنافسة غير المشروعة. لكن الورقة عددت محاذير عدة للإنضمام منها الانعكاسات السلبية المتوقعة لناحية ارتفاع حدة المنافسة في السوق المحلية واشتداد الضغوط على الصناعات الخفيفة منها والحديثة التي لا تزال تحظى بالدعم والحماية في مرحلتها الجنينية.

وكان لافتاً خلال الجلسة أن فعاليات القطاع الخاص ليست على اطلاع كامل على ما يجري على جبهة المفاوضات مع WTO، وغير ملمة جيداً بمتطلبات المرحلة المقبلة، مع العلم أن القطاع الخاص سيكون في مقدمة المواجهة، ومن هنا طالب الحضور بضرورة تدريب القطاع الخاص وتأهيله لمعرفة تلك المتطلبات. ولكن وزير التجارة د. **أسامة فقيه** قال أن الأمانة العامة لـ WTO محدودة الإمكانات من حيث حجمها وقلة كوادرها والميزانية المتاحة لتوفير التدريب والتي لا تتيح اكثر من فرصتي تدريب لكل دولة في السنة. ويذكر أن من بين ابرز العقبات التي اعترضت مفاوضات السعودية مع منظمة التجارة العالمية عدم وجود محاكم مدنية لفض النزاعات التجارية.

تنويع الاقتصاد

في جلسة «تنمية وتنويع مصادر الدخل للإقتصاد السعودي» التي ترأسها وزير المالية والاقتصاد الوطني **إبراهيم العساف**، قدّم مجلس الغرف السعودية ورقة عمل أشار فيها إلى أن الإنجازات التي تحققت على مستوى تنويع مصادر الدخل لم تصل بعد إلى غايتها المطلوبة وهي تقليل اعتماد المملكة على النفط ودعت الورقة للاستثمار في

الوزير ابراهيم العساف — الوزير د. علي بن ابراهيم النملة — الوزير د. أسامة الفقيه

○ الكردي: الشباب السعودي مطالبه غير واقعية ويحتاج لكثير من التأهيل

● العساف: مناطق للتجارة الحرة مع المغرب وسورية والأردن وتونس

● الزامل: سعودة على مراحل والتركيز على الخدمات

الصناعات البترولية والبتروكيميائية والتعدين والسياحة (بما في ذلك العمرة وزيارة الأماكن المقدسة) والكهرباء والمنسوجات وتحلية المياه والخدمات، واقترحت في سبيل تحقيق ذلك التوسع في سياسات الخصخصة وتطوير السوق المالية وتشجيع الاستثمار الأجنبي.

الوزير **إبراهيم العساف** من جهته أكد على أهمية الجهود التي تقوم بها الحكومة لتخفيف الاعتماد المالي العام على الإيرادات النفطية مشيرا إلى الموافقة على تعديل نظام الصندوق السعودي للتنمية من أجل تعزيز الصادرات غير النفطية ودعمها من خلال تمويلها وضمانها. ودعا **العساف** رجال الأعمال للإفادة من برامج تمويل وائتمان الصادرات التابعة للمؤسسات المالية العربية والإسلامية والتي تعتبر المملكة من اكبر المساهمين فيها. وقال أن السعودية تخطط لإنشاء مناطق للتجارة الحرة مع كل من المغرب وسورية والأردن وتونس، وأن مجلس التعاون قطع شوطاً كبيراً باتجاه التوصل إلى اتحاد جمركي.

وعن تشجيع الاستثمار الأجنبي قال انه سيتم السماح للمستثمرين الأجانب بدخول السوق السعودية ولكن بحذر شديد وذلك استخلاصاً للعبر والدروس من التجربة الآسيوية والأزمة المالية التي هزت اقتصاداتها. وفي هذا الإطار سيتم قريباً إيجاد سوق مالية قادرة على إدارة الأسهم المحلية من خلال إيجاد هيئة تنظيمية لهذه السوق تشرف على تعزيز الشفافية فيها، أما الهدف الرئيسي لإيجاد السوق المالية فيكمن في توفير التمويل طويل الأجل لتلبية المتطلبات المالية الكبيرة لمشاريع الخصخصة وللتغلب على أبرز عيوب السوق المالية السعودية المتمثلة بعدم قدرتها على التمويل طويل الأجل.

مناخ الاستثمار

ورقة العمل المقدمة من الغرفة التجارية الصناعية في المنطقة الشرقية حول «مناخ الاستثمار في المملكة في ظل العولمة» دعت إلى تحسين مناخ الاستثمار والاهتمام بتعديل نسبة الضريبية على أرباح الشركات الأجنبية التي تبلغ 45 في المئة (يجري البحث لتخفيضها إلى 25 في المئة) والشروط الأخرى مثل نظام الكفيل.

ولاحظت ورقة الغرفة الشرقية تواضع معدلات نمو قطاع الصناعات التحويلية في المملكة على الرغم من أنه يلعب دوراً كبيراً ورائداً في مجال السعودة وتشغيل العمالة الوطنية نظراً للإستقرار الوظيفي الذي يوفره والارتفاع النسبي في معدلات الأجور والاهتمام بالتدريب وتطوير الكفاءة الإنتاجية.

كما لاحظت الورقة أن الاستثمارات الأجنبية التي استقطبتها المشروعات الصناعية المشتركة في المملكة وفدت من غالبية دول العالم، إلا انه ينبغي التركيز في المرحلة المقبلة على زيادة الاستثمارات من الدول التي تمتلك التقنية المتقدمة والإمكانات التسويقية الدولية.

وزير الصناعة والكهرباء **د. هاشم بن عبد الله يماني** الذي ترأس جلسة الاستثمار ذكر أن حجم التدفقات الاستثمارية في العالم وصل في العام 1997 إلى نحو 400 مليار دولار استقطبت الدول النامية منها


الأمير نايف أمام جناح البنك الأهلي التجاري

إشارات

● أشار أحد المشاركين إلى إدخال بعض المصانع مواد خام أكثر مما تحتاجه في صناعتها، وتقوم ببيع الفائض في الأسواق مستفيدة في ذلك من الإعفاءات الجمركية وهي بذلك تزاحم التجار.

● ورقة العمل المقدمة حول السعودة وفرص العمل قالت أن نسبة البطالة من القوة العاملة السعودية تصل إلى 13,4 في المئة لكن تبين أن الرقم المذكور يستند إلى إحصاء أجري في العام 1992. وقد دفع ذلك بوكيل وزارة العمل والشؤون الاجتماعية احمد المنصور إلى التنصل من الرقم بالقول باعتباره «لا يعكس الواقع الحالي». وطالب المنصور بإجراء إحصاء دقيق وحديث لبنية العمالة في المملكة.

● فهد الشميري قال أن سوق المنشآت الصغيرة، يسيطر عليها الأجانب وغالبيتهم في حالة تستر والسعودي ليس له دور يذكر فيها.

● عبد المحسن الزكري قال: «لو أعدنا تنظيم قطاع التجزئة لاستطعنا إيجاد 500 ألف فرصة عمل خصوصاً أن هناك نحو مليون أجنبي في هذا القطاع في الرياض فقط».

عام 2000
جاهز

استعداد تام لمشكلة عام 2000

نحن في البنك السعودي البريطاني ملتزمون تماماً بتوافق أجهزة الحاسب الآلي لدينا مع مشكلة عام 2000. ومن هذا المنطلق تم اختبار وتعديل جميع أنظمة الحاسب الآلي الهامة لدينا للتأكد من عدم حدوث أي انقطاع في خدماتنا عند دخول الألفية الجديدة.

ونغتنم هذه الفرصة للتأكيد لعملائنا الكرام بأن حساباتهم مع ساب بأيد آمنة وبأننا على أتم الاستعداد لعام 2000. فبقدوم الألفية الجديدة فإن العمل سيبقى طبيعياً كما كان.



ضريبة الأرباح

أوصت ورقة العمل حول مناخ الاستثمار بتخفيض الحد الأعلى للضريبة المستحقة على أرباح الشركات بعد انتهاء فترة الإعفاء المقررة من 45 في المئة إلى 25 في المئة، على أن تحسب ضريبة الأرباح المستحقة على الشركات الأجنبية من الأرباح الموزعة. كما أوصت بترحيل الخسائر التي تتكبّدها منشآت الإستثمار الأجنبي في القطاع الصناعي خلال فترات الإعفاء الضريبي إلى الأعوام التالية لها، إضافة إلى إلغاء الضريبة المقررة على عقود المساعدات الفنية، وبراءات الاختراع، والترخيص باستخدام التقنية الحديثة من أجل نقلها وتوطينها.



وزير التجارة د. أسامة الفقيه يتلقى درعاً تكريمياً

نحو 42 في المئة.

وبالنسبة للسعودية، أشار وزير الصناعة والكهرباء إلى أن تدفق الاستثمار الأجنبي إلى المملكة تركز بشكل رئيسي في قطاعي البترول والصناعة والقطاع المالي. واجتذبت القطاعات الحكومية 80 في المئة منها مقابل 20 في المئة للقطاع الخاص. وذكر **يماني** أن الحكومة السعودية جادة في معالجة المشاكل التي ما زالت تعيق الاستثمار الأجنبي في السعودية.

دور القطاع الخاص في التخطيط

ورقة العمل التي أعدتها الغرفة التجارية الصناعية في جدّه بالتعاون مع الغرف التجارية الصناعية في مكة المكرمة والمدينة المنورة والطائف وينبع والباحة وأبها وتبوك وجيزان ونجران طالبت بأن يكون للقطاع الخاص دور بارز في التخطيط للإقتصاد الوطني.

وأشارت الورقة إلى تنامي دور القطاع الخاص، إذ ارتفعت مساهمته في الناتج المحلي الإجمالي من 5,279 مليارات ريال العام 1969 إلى 130,045 مليارا العام 1989 حتى وصلت إلى 185,154 مليار ريال العام 1997، ما أدى إلى الزيادة الكبيرة في الأهمية الاقتصادية للقطاع الخاص. وقدرت الورقة حجم الرساميل السعودية المتاحة للدخول في عمليات الخصخصة والاستثمارات المختلفة بنحو 490 مليار دولار منها 420 ملياراً أموال سعودية خاصة مودعة في الخارج، والباقي ودائع في البنوك المحلية.

وزير التخطيط د. **خالد القصيبي** قال أن هناك اجتماعات دائمة بين فعاليات القطاع الخاص ووزارة التخطيط، وذلك في إشارة إلى التنسيق المستمر بين الدولة والقطاع الأهلي. كما تحدث في كلمته عن إنجازات خطة التنمية السادسة التي تضمنت إعادة هيكلة قطاع الكهرباء وإنشاء شركة الاتصالات السعودية وخصخصة البرق والبريد والهاتف وتشجيع القطاع الخاص على الاستثمار في المرافق العامة، وكذلك خصخصة التمويل والإنتاج والملكية.

ومع وجود ثغرات كبيرة في البنية المعلوماتية والإحصائية، حضّ الوزير على تصحيح الإحصاء مشيراً إلى أن المسؤولين فيها يعملون من أجل وضع برامج لسائر النشرات الإحصائية وردم الثغرات الزمنية القائمة، مبشراً بنقلة نوعية على مستوى تطوير أعمال الإحصاءات بالتعاون مع القطاع الخاص الممثل بمجلس الغرف التجارية الصناعية.■

أين تكريم الأمناء العامين؟



عبد الله الدباغ — صالح الطعيمي — حمدان السريحي

كُرّم الرؤساء السابقون لمجلس الغرف السعودية خلال المؤتمر الأخير لرجال الأعمال السعوديين. لكن هذا التكريم لم يشمل الأمناء العامين السابقين للمجلس وللغرف كما كان متوقعاً. وهذا ما أثار استياءاً لدى هؤلاء وفي أوساط المشاركين في المؤتمر، خصوصاً وأنه لا خلاف على المساهمة الثمينة التي قدّمها الأمناء العامون السابقون، وعلى رأسهم عبدالله الدباغ وصالح الطعيمي، وحمدان السريحي (رحمه الله) للمجلس والغرف على مدى قرابة ثلاثة عقود. فجهود هؤلاء ومتابعتهم اليومية وإداراتهم لشؤون المجلس والغرف، كانت مكمّلة لدور الرؤساء الذين كان جلّ تركيزهم على الشأن العام.

لقد كان من المقرّر في الأساس تكريم هؤلاء «الجنود المجهولون» في الوقت نفسه مع الرؤساء لكن إعتراض إحدى الجهات الرسمية واقتراحها ان يتمّ التكريم في اليوم الثاني من المؤتمر، وهو أمر رفضه الأشخاص المقترح تكريمهم، حال دون ذلك.

Holiday Options™

عرض متميز. وهديتان قيّمتان.

انتقوا وجهتكم المفضلة

فنادق ومنتجعات إنتركونتيننتال

الشرق الأوسط	الأسعار تبدأ من:
أبها المملكة العربية السعودية	٢٩٠ ريالا
أبوظبي، الإمارات العربية المتحدة	٤٤٥ درهما
العين، الإمارات العربية المتحدة	٣٥٠ درهما
الجبيل، المملكة العربية السعودية	٢٩٩ ريالا
عمان، الأردن	٦٤ دينارا
البحرين	٨٨ دينارا
بيروت، لبنان	٢٠٠ دولار
القاهرة، مصر	٨٠ دولارا
دبي، الإمارات العربية المتحدة	٥٥٠ درهما
الغردقة، مصر	١٠٠ دولار
جدة، المملكة العربية السعودية	٤٩٥ ريالا
المدينة، المملكة العربية السعودية	٢٥٠ ريالا
مكة، المملكة العربية السعودية	٣٥٠ ريالا
مسقط، سلطنة عمان	٣٩ ريالا
البتراء، الأردن	٤٣ دينارا
الرياض، المملكة العربية السعودية	٤٨٠ ريالا
الطائف، المملكة العربية السعودية	٥٩٩ ريالا

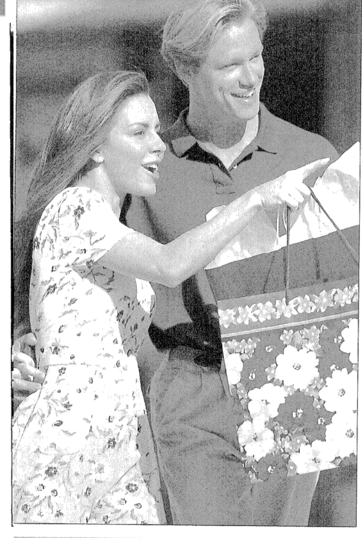
أفريقيا	
أبيدجان، ساحل العاج	٧٥٠ فرنكا فرنسيا
أسمرة، أريتيريا	١٢١ دولارا
فرانسفيل، الغابون	٥٧,٠٠٠ سي إف أيه
ليبرفيل، الغابون	٥٧,٠٠٠ سي إف أيه
لوساكا، زامبيا	٩٥ دولارا
نيروبي، كينيا	١٥٥ دولارا

فنادق ومنتجعات كراون بلازا

الشرق الأوسط	
أبوظبي، الإمارات العربية المتحدة	٣٨٠ درهما
دبي، الإمارات العربية المتحدة	٣٨٠ درهما
جدة، المملكة العربية السعودية	٤٥٠ ريالا
الكويت	٦٤ دينارا
مسقط، سلطنة عمان	٣٨ ريالا

تمتعوا بـ«خيارات العطلات» في مختلف أنحاء العالم

الشرق الأوسط • أفريقيا • أوروبا
• أسيا الباسفيكي • أمريكا الشمالية
• أمريكا اللاتينية





- ترقية الى مستوى الـ«كلوب إنتركونتيننتال»، الـ«كراون بلازا كلوب» أو جناح صغير.
- إفطار أمريكي كامل لشخصين يوميا.**
- الحصول على ٥٠٠ نقطة إضافية من أميال السفر، أو ٢٠٠٠ نقطة «بريوريتي كلوب» إضافية.*
- غرفة إضافية لنزيل آخر بنصف السعر.

يمكنكم خلال موسم العطلات الحالي التمتع بميزات مضاعفة، فبالإضافة إلى الأسعار الخاصة للإقامة في غرفة لشخصين، يمكنكم الحصول مجانا على إثنين من الخيارات القيّمة التالية والمصممة لجعل إقامتكم أكثر تميزا ومتعة. وهذه مجرد هدية خاصة بمناسبة عطلتكم.

انتقوا الفندق

إنتركونتيننتال
فنادق ومنتجعات

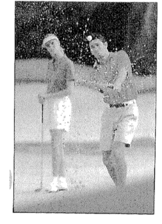
نقدم للمسافرين الدوليين مستويات رفيعة من الخدمة، حائزة على جوائز دولية، في فنادقنا الـ ١٤٠ المنتشرة في ٧٥ دولة في القارات الست. للحجز يرجى الاتصال بوكيل سفركم، أو زيارة موقعنا على الإنترنيت www.interconti.com واسألوا عن «خيارات العطلات»

كراون بلازا
فنادق ومنتجعات

CROWNE PLAZA
HOTELS • RESORTS

خدمات عناية متفوقة ذات لمسات شخصية متميزة، وتجربة إقامة فاخرة بأسعار تنافسية. ومع وجود ١٥٠ فندقا في مختلف أنحاء العالم، فإن كراون بلازا هي خياركم الأمثل. للحجز يرجى الاتصال بوكيل سفركم، أو زيارة موقعنا على الإنترنيت www.crowneplaza.com واسألوا عن «خيارات العطلات»

للحجوزات العالمية من داخل المملكة العربية السعودية، يرجى الاتصال بهاتف المكالمات المجانية ٨٠٠١٢٤٩٠٠٠



† الأسعار المحددة أعلاه، هي للغرفة الواحدة سواء لشخص أو شخصين، ولمدة ليلة واحدة، اعتمادا على توفر الغرف والحجز المسبق قبل ١٤ يوما. وتسري هذه الأسعار خلال الفترة من ١٠ ديسمبر (كانون الأول) ١٩٩٩ إلى ٣١ يناير (كانون الثاني) ٢٠٠٠، وهي تشمل الضرائب ورسوم الخدمة، ومحددة بالدولار الأمريكي وبالعملة المحلية كما هو محدد أعلاه. يتوفر عدد محدود من الغرف ضمن هذا البرنامج الترويجي. لا يمكن ضمان مستوى سعر الصرف على رسوم بطاقة الإئتمان لدى المغادرة. ويتعين تحديد الخيار المطلوب عند الحجز، وإذا لم يكن الخيار متاحا عند الوصول الى الفندق، سيتم تقديم خيار بديل حسبما كان متوفرا. *يتعين أن يكون النزيل عضوا في «بريوريتي كلوب» للحصول على نقاط «بريوريتي كلوب» وفي «كراون بلازا» يتعين أن يكون النزيل عضوا في «بريوريتي كلوب» للحصول على أميال إضافية في برامج ولاء شركات الطيران المشاركة. وإذا لم تكن الأميال الإضافية متاحة في شركة الطيران المحددة سيتم منح نقاط «بريوريتي كلوب». علما بأن تسجيل الأميال والنقاط في رصيد النزيل يستغرق فترة تتراوح بين ٦ - ٨ أسابيع. ويتم منح النقاط أو الأميال طبقا لقواعد وشروط «بريوريتي كلوب» وبرامج ولاء شركات الطيران. للحصول على عضوية مجانية في «بريوريتي كلوب» اتصلوا بأي من فنادق ومنتجعات كراون بلازا. **إفطار لشخصين عن كل ليلة إقامة في المطعم المحدد. لا يسري هذا العرض حيثما لا تسمح به القوانين المرعية بتنظيمه، وهو غير متاح للمجموعات، كما أنه لا يمكن جمعه مع أي عرض ترويجي آخر، وقد تسري قيود أخرى. ©باس هوتيلز أند ريسورتس إنك، ١٩٩٩. كافة الحقوق محفوظة. معظم فنادق كراون بلازا هي ذات ملكية و/أو إدارة خاصة.

بسبب الانفتاح وأسعار النفط

السعودية : نشاط ملحوظ في سوق الأسهم

بقلم: براد بورلاند*

مطلع شهر تشرين الثاني / نوفمبر الماضي، أعلن وزير المالية السعودي عن فتح أسواق الأسهم أمام الأجانب عبر السماح لهم بشراء وبيع حصص في صناديق الاستثمار التي توظف أموالها في أوراق مالية لشركات سعودية. وقبل هذا القرار، كان الاستثمار في صندوق «سيف» المغلق (Saudi Arabia Investment Fund)، المدرج في لندن، يشكل الفرصة الوحيدة أمام الإستثمارات الأجنبية في الأوراق السعودية. وكونه صندوقاً مغلقاً، حُددت قيمة التوظيفات الأجنبية في السوق السعودية بـ 250 مليون دولار فقط، وذلك منذ إطلاق الصندوق العام 1997.

وساهم هذا الإعلان، إلى جانب ارتفاع أسعار النفط وخطة الإصلاحات الاقتصادية التي أعلنتها الرياض، في إنعاش السوق السعودية للأوراق المالية. وكانت هذه السوق سجلت ارتفاعا نسبته نحو 20 في المئة هذا العام لغاية تاريخه، أضيف إليها 10 في المئة منذ تاريخ الإعلان المذكور، أي ما مجموعه 30 في المئة كنسبة نمو.

كما لوحظ الارتفاع الكبير في حجم العمليات، فبينما كان معدل العمليات اليومي في النصف الأول من السنة لا يتخطى مليون سهم، أصبح من المألوف الآن تخطي العمليات اليومية لمعدل ستة ملايين سهم.

يذكر أن الارتفاع، في معظمه، ناجم عن إقبال السعوديين على شراء الأسهم بفعل ثقتهم بالإجراءات الجديدة وتوقعاتهم لاجتذاب التوظيفات الأجنبية وباعتقادنا أن السوق السعودية ستتمكن من اجتذاب الرساميل الأجنبية فهنالك في السعودية ستة ملايين عامل أجنبي، مضى على وجود بعضهم في المملكة بضعة عقود وهم مطلعون بشكل جيد على الأسواق والشركات ولديهم حسابات في المصارف التي تتعاطى بصناديق الاستثمار المشتركة.

من ناحية ثانية، ستثير الأسواق السعودية اهتمام مدراء محافظ الاستثمار وصناديق التعاضد العالمية الذين يخصّصون قسماً من توظيفاتهم للأسواق الناشئة ويستندون لتوزيع استثماراتهم، على مؤشرات عالمية معروفة مثل مؤشر مورغان ستانلي (MSCI) ومؤشر مؤسسة التمويل الدولية (IFCGI). وتمثّل سوق الأسهم السعودية 2,5 في المئة من مؤشر IFCGI ما يعني أنه على مدير المحفظة توظيف 2,5 في المئة من أمواله المخصصة للأسواق الناشئة في الأسهم السعودية ليكون متوافقاً مع مؤشر IFCGI.

أما بالنسبة لمؤشرMSCI، وهو الأكثر رواجاً لدى المستثمرين العالميين، فلن يتمّ إدراج السوق السعودية فيه حتى انفتاح السوق أمام المستثمرين بشكل مباشر، وعندها ستشهد السوق دفقاً إضافياً في الموارد الاستثمارية المؤسساتية في الخارج.

أما الفئة الثالثة من المستثمرين فقوامها الأفراد الأجانب الذين لا يقطنون في السعودية ولكن الراغبين بالاستثمار فيها، وسيرتفع عدد هؤلاء المستثمرين الأفراد مع توسّع شبكة إنتشار المصارف السعودية في الخارج.

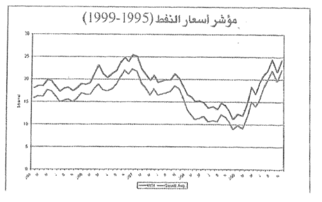
والسؤال المطروح هو: هل تمثل السوق السعودية فرصة استثمار واعدة؟ الجواب هو بالتأكيد نعم. فعلى الرغم من تأثر سعر الأسهم بأسعار النفط، إلا أن أسعار الأسهم تتحرك بفارق زمني عن الذبذبات النفطية. فأسعار النفط ارتفعت هذا العام بنسبة 120 في المئة، بينما أسعار الأسهم لم تتعدّ نسبة إرتفاعها 30 في المئة. وفي الوقت الذي عاودت فيه أسعار النفط إرتفاعها إلى معدلات العام 1997، لم تزل أسعار الأسهم أدنى مما كانت عندها، وأقل بكثير من المعدلات القياسية التي حققتها العام 1992، وعليه تنطوي أسعار الأسهم السعودية على الكثير من الإمكانيات.

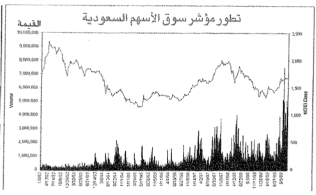
كما تتوافر معطيات أساسية عدة لصالح السوق المالية السعودية، فالاقتصاد السعودي يمرّ حالياً بمرحلة من الإصلاح والتحديث. وإذا كانت سنة 1999 سنة أسعار النفط، فالعام 2000 سيكون عام التغيير.

ومن بين أوجه الإصلاح خصخصة الشركات الحكومية، ما سيوفر فرصاً مستقطبة للإهتمام في سوق الأسهم. أما النواحي الأخرى، كالإنضمام إلى منظمة التجارة العالمية، فستسرّع وتيرة نمو الاقتصاد. ونعتقد أن أسعار النفط ستحافظ على ارتفاعها، كما أن منطقة الخليج تنعم حالياً بمرحلة من الاستقرار النسبي، تعزّزها العلاقات الإيجابية بين المملكة وإيران، كما سيساهم تحريك عملية السلام في تكوين إنطباع إيجابي عن المنطقة لدى المستثمر الأجنبي. وأخيراً، فإن إعادة انتعاش الأسواق الآسيوية، وإن بشكل خجول، سيعيد تحويل أموال المستثمرين إلى الأسواق الناشئة، ما يفيد أسواق المنطقة.

هذه العوامل مجتمعة تشير إلى أن الانفتاح الحاصل في الأسواق السعودية جاء في وقت مناسب نتيجة بروز فرص استثمار مغرية في هذه السوق.■

* كبير الاقتصاديين في البنك السعودي الأمريكي





نمـــواً مطـــرداً فـــي أجـــواء إقتصـاديـة غيـــر مستقـــرة

40 من غير فوائد

الشركة العربية للاستشارات البترولية

ص.ب: ٤٤٨، مطار الظهران ٣١٩٣٢

المملكة العربية السعودية. هاتف: ٧٤٠٠ ٨٦٤ (٠٣)

تلكس: ٨٧٠٠٦٨ APIC SJ فاكس: ٥٠٧٦ ٨٩٤ (٠٣)


د. مختار خطاب

وزير قطاع الأعمال المصري لـ «الاقتصاد والأعمال»: خطّاب: خصخصة البنوك على نار هادئة

يعتبر المراقبون للحالة السياسية في مصر أن حكومة الدكتور عاطف عبيد هي حكومة الخصخصة، ذلك لأن أحد أبرز مهام الحكومة الجديدة هي الإسراع في برنامج بيع شركات القطاع العام.

أيضاً يعتبر البعض أن هذه الحكومة هي حكومة الليبرالية الجديدة استناداً للتراث الإيديولوجي القادم منه رئيس الحكومة، وربما للتوجهات التي كشف عنها البرنامج السياسي والاقتصادي للحكومة منذ الأيام الأولى لتولي مسؤولياتها.

ويأتي الدكتور مختار خطاب في مقدمة وزراء الحكومة الجديدة المكلفين بتنفيذ مهمة الخصخصة وإرساء قواعد الليبرالية الجديدة في سوق لا زالت تعاني من صراعات تقليدية بين ما هو عام وما هو خاص. والدكتور خطاب الذي تولى حقيبة قطاع الأعمال العام ليس غريباً عن دوائر صنع القرار في المجال الاقتصادي، فهو مهندس الخصخصة الحقيقي انطلاقاً من موقعه مسؤولاً عن المكتب الفني لوزير قطاع الأعمال العام في حكومة الدكتور الجنزوري.

«الاقتصاد والأعمال» التقت الدكتور مختار خطاب في حوار شامل تطرق إلى قضايا الخصخصة والسوق ومشاكل برنامج الإصلاح الاقتصادي.

القاهرة محمود عبد العظيم:

■ ترتكز الحكومة المصرية في خطابها السياسي على فكرة نجاح برنامج الخصخصة. ما هي عوامل هذا النجاح؟

في إعتقادي أن هناك خمسة عوامل ساهمت بدرجات متفاوتة في تمرير البرنامج وإحرازه النجاح، ويمكن إيجاز هذه العوامل في النقاط التالية:

أ– الالتزام السياسي حيث أن مؤسسات الدولة تدعم وتساند برنامج الخصخصة، ومن دون هذه المساندة لم يكن من الممكن تعبئة بقية أجهزة الدولة بالقدر الكافي. والدليل على ذلك هو تعرض البرامج الإصلاحية في العديد من الدول الأخرى للفشل نتيجة عدم وجود مثل هذا الالتزام.

ب– البعد الاجتماعي ورعاية الفئات محدودة الدخل حتى لا تصبح العملية مجرد بيع شركات، بل هناك أهداف عليا، فمثلاً لن تتم خصخصة بعض الشركات التي تنتج سلعاً أو خدمات تؤثر بشكل مباشر على الحياة اليومية للجماهير مثل شركات المطاحن التي تنتج الخبز المدعوم وشركات الأدوية وشركات نقل الركاب بين الأقاليم. وليس هذا هو المقصود فقط بالبعد الاجتماعي، بل أن هناك بعداً يتعلق بإعادة هيكلة الشركات حيث كانت الدولة ترعى الأوضاع الاجتماعية على حساب الكفاءة وكان هناك ما يبرر ذلك في مرحلة الستينات، أما الآن فإن إعادة الهيكلة

3 عوامل وراء نجاح برنامج الخصخصة: الدعم السياسي، العمل المؤسسي، قبول الرأي العام

■ ■ ■

خطة الحكومة الجديدة: بناء التكنولوجيا، إطلاق المنافسة، وترسيخ الشفافية

■ ■ ■

لا عمولات أو صفقات في بيع القطاع العام وتقيد تام بالسعر الأدنى وبالإجماع

وتغليب عنصر الكفاءة قد يمس أوضاع أو مصالح العمال. من هنا تم ابتكار آليات للحفاظ على حقوقهم، منها المعاش المبكر.

ج – العامل الثالث لنجاح البرنامج يتمثّل في حرص الدولة والمؤسسات القائمة على تنفيذ برنامج الخصخصة على فكرة قبول الرأي العام للتحولات الجارية حتى نضمن وجود أرضية مساندة لما نقوم به حيث لم يكن أحد يستطيع مجرد الحديث عن بيع القطاع العام قبل أعوام قليلة مضت.

د– العامل الرابع هو التحضير المسبق والجيد للإطار القانوني لعملية الخصخصة، حيث كانت القوانين السارية في السابق لا تسمح ببيع أصول القطاع العام للمستثمرين، وربما كان أحد أسباب بطء تنفيذ البرنامج يعود في جانب منه إلى ضرورة تشييد البنيان القانوني الذي ييسّر عمليات الخصخصة .

هـ – العامل الخامس لنجاح البرنامج هو تحول عملية الإشراف على الخصخصة إلى عمل مؤسسي عبر إنشاء هيئة منظمة هي وزارة قطاع الأعمال العام، كما يتم اتخاذ القرارات من خلال مجالس ولجان وجمعيات تشارك بها جهات عدة من الدولة وفقاً لأساليب واضحة تم بناؤها من الأعوام

السابقة ما يعزّز الاتجاه المؤسسي.

بناء قواعد التكنولوجيا

■ كنت أحد العناصر الفاعلة في مطبخ «الخصخصة» باعتبارك كنت عضواً بارزاً في المكتب الفني لوزير قطاع الأعمال العام... ما هي توجهات المرحلة المقبلة لحكومة الدكتور عبيد، سيما وأنك عملت معه قبل أن يتولى رئاسة الحكومة؟!

□ لدينا أهداف محددة وخطة عمل واضحة للمرحلة المقبلة، سوف نركّز على بناء قواعد تكنولوجية والخروج من دائرة الاستهلاك في هذا المجال، وتنشيط الصناعات المغذية لأن صعوبة المنافسة أمام المنتجات المصرية نتيجة تخلّف التكنولوجيا المستخدمة فيها، ومن ثم لا بدّ من تحديث التكنولوجيا والتخلي عن الأساليب التقليدية في الإنتاج والتي كانت تعتمد في تصريف السلع على اتفاقيات الصفقات المتكافئة مع دول الكتلة الشرقية وأسواق الاتحاد السوفياتي السابق... أيضاً رسالتنا خلق كيانات اقتصادية ذات كفاءة عالية لإدارة التحول والتغيير التقني في الشركات والمؤسسات التي ستظل في يد الدولة.

التعثّر والمنافسة

■ من الملاحظ أن القطاعات المتعثرة على خريطة الاقتصاد المصري يزداد عددها في الفترة الأخيرة رغم برنامج الإصلاح الهيكلي وعمليات الخصخصة... ما تفسيرك لهذه الظاهرة؟ وكيف تعالجونها؟!

لقد نشأت شركات القطاع العام وترعرعت في ظل مناخ حمائي يستند إلى سياسات حكومية داعمة لنشاط هذه الشركات، ومن ثم كان استمرارها أمراً حتمياً بعيداً عن أي معايير للكفاءة الاقتصادية. ولكن هذه الشركات وجدت نفسها فجأة في مواجهة منافسة حادة في الأسواق المحلية والخارجية ولم تكن مستعدة لهذه المنافسة سواء على مستوى الجودة أو الأسعار، ومن ثم بدأت تواجه ضغوطاً نتج عنها مثل هذا التعثر. ولإصلاح أوضاع هذه القطاعات سيتم تأسيس شركات لإعادة هيكلة كل قطاع على حدة، فقد بدأنا بإنشاء شركة لإعادة هيكلة قطاع الغزل والنسيج.. ويجري حالياً تأسيس شركة لقطاع الدواء بمساهمة البنوك وأطراف عالميين ومستثمرين محليين وشركات إعادة الهيكلة ستكون معاونة لبقية الشركات على تحديث نظم الإدارة ومراقبة الجودة ونظم التسويق.

■ هناك صراع بين إحتكار البيع لمستثمر رئيسي أو البيع في البورصة... هذا الصراع يحاط بأحاديث غامضة حول صفقات وعمولات... ما هي العوامل التي تحكم قرار البيع سواء كان لمستثمر رئيسي أو من البورصة؟!

□ هناك عوامل عدة تحكم مثل هذه الاختيارات منها التطوير التكنولوجي والقدرة على التحديث الفني والتي قد لا يمتلكها سوى مستثمر رئيسي.

أيضاً هناك قطاعات بطبيعتها احتكارية ومن ثم لا بدّ أن تباع للجمهور من خلال بورصة الأوراق المالية. أيضاً هناك البعد الاجتماعي الذي يحتّم الاحتفاظ ببعض الشركات وهكذا... أما ما تقصده بالأحاديث الغامضة فإننا نطمئن الجميع أن هناك شفافية في هذا الأمر وهناك مؤسسات وآليات تتخذ القرار مجتمعة وإذا إعترضت جهة واحدة على الصفقة، يتم رفض الصفقة، وهناك حد أدنى من الأسعار لا يتم البيع بأقل منه وهو سعر التقييم المعتمد من الجهاز المركزي للمحاسبات.

وزارة قطاع الأعمال العام

توزيع شركات قطاع الأعمال العام وفقاً لبرنامج البيع

شركات باقية سيتم طرحها	عدد	
* شركات جاري طرحها خلال العام 1999	39	
برنامج البيع للعام 2000	94	
شركات سيتم إعدادها للبيع العام 2001	43	
إجمالي البرنامج	176	
شركات بيعت أغلبية /تصفية	**عدد**	**قيمة البيع**
أغلبية في البورصة	37	5.339
** بيع لمستثمر	16	3.197
بيع أغلبية لاتحادات العاملين	29	760
تصفية وبيع أصول إنتاجية	28	2.366
إجمالي شركات بيعت	110	11.662
شركات بيعت أقلية	18	1.959
شركات انتقلت لوزارات أخرى	14	--
شركات نقل باقية بعد العام 2001	4	--
إجمالي عام أ+ب+ج+د+ه	322	13.621
المبالغ المحصلة من البيع		10.008

* من دون 3 شركات يتضمنها بيان «الشركات المباعة أقلية» وجاري طرح شرائح إضافية منها

** يشمل 929 مليون جنيه قيمة قروض تحملها مشتري شركة إسمنت بني سويف

نفوذ الإدارة

■ يتحدث البعض عما يسمّونه بنفوذ الإدارة العليا في شركات القطاع العام وكيف أن هذا النفوذ يعرقل عمليات البيع؟

□ هذا الكلام لا أساس له فليس من المعقول أن يتم خصخصة 100 شركة في ثلاثة أعوام ويظل هناك مقاومة من جانب هذه الإدارة. كما أن الالتزام السياسي يقدم غطاء لدعم البرنامج وبالتالي لا يمكن أن نواجه مثل هذه المقاومة. هناك أيضاً قيادات جديدة تولت مسؤولية الشركات مع بدء برنامج الإصلاح الإقتصادي. كذلك الجانب المؤسسي من البرنامج يضمن نوعاً من التجانس في التنفيذ وبالتالي يعمل الجميع من أجل إنجاح البرنامج وإنجاز أهدافه المحدّدة.

■ كيف تصرفتم في حصيلة بيع الشركات؟

□ قيمة ما تم بيعه حتى الآن – نهاية تشرين الأول إكتوبر 1999 – نحو 12,9 مليار جنيه والحصيلة هي 10,7 مليارات جنيه والفرق يمثل مبيعات أسهم آجلة للعمال وأخرى بفائدة لغير العمال وأنفقنا نحو 2880 مليون جنيه لتمويل عمليات المعاش المبكر استفاد منها 129 ألف عامل. وتم بيع 10 في المئة من أسهم جميع الشركات التي تمت خصخصتها لإتحادات العاملين المساهمين قيمتها 1100 مليون جنيه سيتم استردادها خلال فترة تراوح بين 8 و 10 أعوام.

أيضاً نصف قيمة ما تم بيعه تم تحويله إلى وزارة المالية حيث يتم استخدامه في دعم موازنة استثمارات الخطة العامة للدولة.

خصخصة البنوك

■ لا زالت خصخصة البنوك مجمدة... ما هي الأسباب وما هو الاتجاه في هذا الشأن؟

□ تمّ تعديل الإطار القانوني لخصخصة البنوك وهناك حوار للحصول على قبول الرأي العام للفكرة. وعندما يقبل الرأي العام الفكرة سوف تنفذ خصوصاً مع استكمال شروط عدة موضوعية وفنية متعلقة بأوضاع البنك الذي سوف نبدأ بخصخصته. ■

سورية: مضاعفة رساميل 5 مصارف حكومية

تلبية لطلبات تقدّم بها القطاعان العام والخاص قررت الحكومة السورية مؤخراً زيادة رساميل 5 مصارف من المصارف الستة العاملة حالياً وجميعها حكومية.

ووفق هذه الزيادة بلغ مجموع الرساميل الجديدة 11,3 مليار ليرة وبنسبة زيادة إجمالية بلغت 178 في المئة. وقد شملت الزيادات المصرف التجاري السوري الذي أصبح رأس ماله 4 مليارات ليرة بعد أن كان مليار ليرة فقط. وإزداد رأس مال المصرف الصناعي من 350 مليون ليرة إلى مليار ليرة، ورأس مال المصرف العقاري من 750 مليون ليرة إلى مليار ليرة والمصرف الزراعي التعاوني من 1,5 مليار ليرة إلى 4,5 مليارات ليرة، ومصرف التسليف الشعبي من 500 مليون ليرة إلى 800 مليون ليرة.

واعتبرت هذه الزيادات وسيلة لمعالجة تدني نسبة السيولة النقدية بالعملة المحلية والبالغة قبل الزيادة 27,5 في المئة والتي كانت تعيق التزامات هذه المصارف خصوصاً في ضعف عمليات الإقراض والتسليف نسبة إلى مجموع الأموال الخاصة والتي لم تتجاوز قبل الزيادة نسبة 11 في المئة. وتأتي هذه الزيادة


محمود مثقال

في إطار خطة شاملة لإعادة تأهيل وتحديث النظام المصرفي في سورية. وذكر الدكتور **خالد قبلان** معاون مدير عام المصرف الصناعي لـ«الاقتصاد والأعمال». إن زيادة رأس مال المصرف المذكور ستترك آثارها الإيجابية وتعزز الثقة في التعامل معه وتحسين فرص تمويل إقامة المنشآت الصناعية، وأضاف أن هذه الزيادة لا تؤثر على نسب الفوائد القائمة والمقدمة لخدمة عمليات التمويل، كما أنها ستمنح إدارة المصرف مرونة أكبر في عملياته.

وقال **سميح علوش** مدير عام المصرف الزراعي أن زيادة رأس مال المصرف تهدف إلى التوسع في نشاطاته ووضع عمليات تمويل المزارعين والجمعيات الفلاحية على قاعدة مستقرة وتعزيز دور المصرف في تمويل مشاريع الخطط الزراعية.

أما **محمود مثقال** مدير عام المصرف التجاري فذكر أن زيادة رأس مال المصرف ترفع في سوية ملاءته وبالتالي تعزز من مكانته في التعامل مع المصارف الخارجية إضافة إلى تحسين قدرته على تغطية التعاملات التجارية.

... و 4 قروض من صندوق أبو ظبي

وقّعت سورية بداية شهر تشرين الثاني/ نوفمبر الماضي على أربع اتفاقيات مع صندوق أبو ظبي للتنمية حصلت بموجبها على أربعة قروض من الصندوق بقيمة إجمالية بلغت 148 مليون دولار لتمويل 4 مشاريع تنموية وبفائدة 3,5 في المئة تستحق السداد بعد 5 أعوام ولمدة 15 عاماً.

خُصّص القرض الأول، وقدره 70 مليون دولار، لتمويل إقامة معمل غزول قطنية وألياف صناعية في محافظة طرطوس بطاقة 15 ألف طن سنوياً بحيث يوفر المعمل 3 آلاف فرصة عمل لسورية.

أما القرض الثاني، وقيمته 30 مليون دولار، فهو مخصّص لتنفيذ مشروع توفير مياه الشرب في محافظة إدلب ويشمل إنشاء محطة ضخ وخطوط إسالة وخزانات ومضخات ومولدات كهربائية.

ويهدف القرض الثالث، وقيمته 30 مليون دولار، إلى تنفيذ مشروع دورة مركبة في محطة تشرين الغازية، وذلك لإنتاج طاقة كهربائية إضافية قدرها 100 ميغاواط/ساعة من خلال تركيب عنفة بخارية واحدة جديدة.

أما القرض الرابع، وقيمته 18 مليون دولار، فهو مخصّص لتنفيذ مشروع محطات التحويل الكهربائية 66/20 كيلوفولت وتأمين تغذية كهربائية وتخفيف الحمولات على محطات التحويل القائمة وتقصير أطوال خطوط 66 كيلوفولت إضافة إلى تخفيض نسب الفاقد على هذه الخطوط. وقد وقع الاتفاقيات الأربع **سعيد خلفان مطر الرميثي** مدير عام صندوق أبو ظبي للتنمية والدكتور **عبد الرحيم السبيعي** وزير الدولة لشؤون التخطيط في سورية.

4 عروض لمشروع بطاقات الائتمان

بعد أن وافقت الحكومة السورية، ولأول مرة على إصدار بطاقات إئتمان في سورية بالعملتين المحلية والأجنبية والسماح للسوريين وغيرهم باستعمال وإدخال وإخراج هذه البطاقات، تجري بعض المصارف السورية حالياً مفاوضاتها مع بعض الشركات العربية والعالمية بهدف تنفيذ عمليات تصنيع وطبع هذه البطاقات، حيث من المتوقع أن تشهد سورية التعامل مع هذه البطاقات وبشكل شامل بداية العام المقبل.

فالمصرف التجاري السوري كما ذكر مديره العام **محمود مثقال** يدرس حالياً عروضاً لتنفيذ مشروع بطاقات الائتمان بالعملة الأجنبية تقدّمت بها 4 شركات هي أميركان اكسبرس، فيزا، ماستردكارد والجريسي السعودية. أضاف **مثقال** أن المصرف سيختار عرضاً يسمح له بأن يكون وكيلاً حصرياً لتسويق هذا النوع من البطاقات مقابل عمولة محدّدة.

وقال **مثقال** أن شركة اميركان اكسبرس إقترحت على المصرف التعاون أولاً بالشيكات السياحية قبل بطاقات الائتمان التي تحتاج إلى كادر سوري مؤهل. وأضاف أن بطاقات الائتمان بالعملة المحلية هي الأخرى قيد البحث مع بعض الشركات حيث سيقوم صندوق توفير البريد (مصرف حكومي) والمصرف التجاري بعمليات تسويق البطاقات، وأن هذا النوع من البطاقات سيساعد سورية على التحول من النقد الورقي إلى النقد الخطي (الحسابي). وعلمت «الاقتصاد والأعمال» أن البحث يجري لتحقيق توافق بين إصدار بطاقات بالقطع الأجنبي وإشاعة استخدامها محلياً والمرسوم رقم 24 الذي يحرّم التعامل والاتجار بالعملات الأجنبية.

الأرجنتين، أرمينيا، أروبا، أستراليا، النمسا، البهاما، برمودا، البرازيل (٢٠٠٠)، كندا، جزر كايمن، شيلي (١٠٠٠)، الصين، كوستاريكا، جمهورية التشيك، الدنمارك (٢٠٠١)، الإكوادور، مصر، السلفادور، فرنسا، ألمانيا، اليونان، جواتيمالا، المجر، الهند، إيطاليا، اليابان، الاردن، لبنان، ماليزيا، المكسيك، هولندا، باكستان، بنما، بيرو (١٠٠٠)، الفلبين، بولندا، بورتوريكو، قطر، رومانيا (٢٠٠١)، روسيا، المملكة العربية السعودية، سنغافورة، كوريا الجنوبية، سويسرا، تايلاند، الإمارات العربية المتحدة، المملكة المتحدة، الولايات المتحدة الأمريكية، جزر فرجين الأمريكية.

ضيف الغرفة ٣٤٥
هدفه أن يكرّس لمشروع العمر
كلّ حيويّته!

أينما حللت ضيفاً علينا، أسرة فنادق ماريوت تضع في متناولك أكثر الخدمات المخصّصة لرجال الأعمال تميّزاً، وأكثر فرص الترفيه تنوّعاً. وسواء أكنت ترغب في الاسترخاء والاستمتاع بالأجواء الخلابة حول حوض السباحة، أو العمل بمنتهى الراحة في غرفتك، سوف نبذل كلّ جهد ممكن لنتوّج أعمالك بما ترجوه لها من نجاح! لتكن فنادق ماريوت – دوماً – اختيارك الأوّل لرحلة عمل موفّقة وممتعة. ونحن على ثقة بأنّك ستحظى معنا بكلّ ما تتمنّاه من رفاهية... فيبقى شعارنا الدائم في ماريوت:

إليك الراحة التامّة لأهدافك الهامّة.



للحجز في أكثر من ٣٠٠ فندق في ٥٠ بلداً وإقليماً حول العالم، يُرجى الاتصال بنا على الأرقام المجانية التالية: المملكة العربية السعودية ١٤٣٧ ٨٩٧ ٨٠٠*، الإمارات العربية المتحدة ٤١٤٦ ٨٠٠*، لبنان ٨٠١ ٤٢٦ ٠١*، مصر ٠٢٠٠ ٠٢٥١٠*، الكويت ١٣٤٣ ٢٤٠*، قطر ٠١١٧٧ ٠٨٠٠*، سوريا ٠٨٠١*، البحرين ٧٢٤ ٨٠٠، الأردن ٧٥٦ ٥٦٩٧ ٠٦**، عُمان ٢٩٥ ٧٩٩، الهند ١١٧ ٠٠٠*، تركيا ٠٩٠٢ ١٣٨٢٨ ٠٠٨٠٠، اليمن ١٠١٠ ٠٠٨٠٠*

* في حال توافر خدمة AT&T USADirect®800Service، إستمع إلى التعليمات، واتصل بنا على الرقم ٢٦٦٢٦ ٤٣ ٨٠٠ ** رقم محلي

أبو ظبي (٢٠٠٠)، عمّان، بيروت، القاهرة، دبي، الغردقه، جدّة، وادي الأردن، المدينة المنورة، مدينة ميراج القاهرة (٢٠٠٠)، الرياض، شرم الشيخ، يرفان



مؤتمر تمهيدي لنظام نقدي مرتقب

مستقبل العملة الفلسطينية في ظل تعثر المفاوضات

القاهرة – محمود عبد العظيم

في الوقت الذي تتسارع الأحداث على مسار المفاوضات السياسية بين سلطة الحكم الذاتي الفلسطيني وحكومة العمل الإسرائيلية برعاية **أيهود باراك** تسعى المؤسسات الفلسطينية لاستكمال الإطار القانوني للدولة وفقاً لمعطيات الواقع العربي والإقليمي.

في هذا الإطار استضافت القاهرة يومي 13 و14 تشرين الثاني/نوفمبر الماضي وفي رحاب جامعة الدول العربية فعاليات مؤتمر ملامح النظام النقدي الفلسطيني وهو المؤتمر الذي افتتحه **عصمت عبد المجيد** الأمين العام للجامعة وشارك فيه عدد من الشخصيات العربية والفلسطينية الفاعلة.

ورغم عدم تفاؤل البعض بإمكانية استكمال مظاهر السلطة القانونية للدولة الفلسطينية الوليدة في الفترة المقبلة بسبب العقبات المتتالية للمفاوضات، إلا أن عملية إصدار عملة فلسطينية تحتل أولوية كبيرة لدى مؤسسات الحكم الذاتي ليس باعتبارها ضرورة فحسب بل لأنها سوف تتبعها خطوات مهمة على طريق الدولة المستقلة.

وقال بعض المشاركين في المؤتمر لـ«الاقتصاد والأعمال» أن المؤتمر لا يهدف إلى اتخاذ قرار بإصدار عملة فلسطينية بقدر ما يهدف إلى تمهيد الأجواء السياسية والنفسية لإصدار مثل هذه العملة فور الحصول على الموافقة الإسرائيلية وتجهيز المؤسسات الاقتصادية في الدول العربية للتعامل بالعملة الفلسطينية المرتقبة.

نظام نقدي فلسطيني

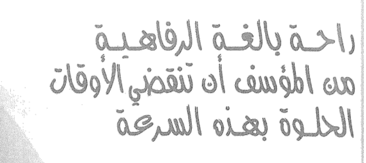
إنطلاقاً من هذا الوعي أكّد د. **فؤاد بسيسو** محافظ سلطة النقد الفلسطينية في ورقة عمل طرحها أن المؤتمر لا يهدف إلى مناقشة مسألة إصدار النقد الفلسطيني فهذه مسألة «تمثل التزاماً قانونياً على سلطة النقد وتمثل إحدى قوى الدفع الذاتي التي تستلزمها عملية استكمال مقومات وأركان ومظاهر السيادة الوطنية» ولكن المؤتمر يهدف لمناقشة ماهية النظام النقدي الملائم للعبور إلى مرحلة النقد الفلسطيني وكذلك تحديد المتطلبات التي ينبغي استكمالها.

وقال **بسيسو** الذي كان يتحدث وإلى جانبه د. **جاسم المناعي** رئيس صندوق النقد العربي: «جئنا لوضع تصوّر حول الترتيبات الهيكلية لإصدار عملة فلسطينية». وأضاف أن إصدار النقد الفلسطيني يمثل مرحلة تنقل حالة الإعاقة في السياسة النقدية لسلطة النقد وعدم قدرتها في التأثير على عرض النقد أو التصدي للتقلبات في قيمة العملات المتداولة وانعكاساتها السلبية إلى مرحلة تمكّن السياسة النقدية من أداء متقدم لدور ما في مكافحة التضخم وتخفيض معدل البطالة وخفض تكلفة الأعمال وتنمية التجارة الخارجية وتشجيع فرص الاستثمار في فلسطين وتحقيق الإيرادات الناجمة عن ريع الإصدار والذي تتراوح نسبته بين 2 و8 في المئة من الناتج المحلي الإجمالي وتعزيز فرص الرقابة على النظام المالي، ما يؤدي إلى تحقيق الاستقرار النقدي وعلاج الخلل في ميزان المدفوعات.

واستعرض **بسيسو** جانباً من التاريخ الاقتصادي الفلسطيني مؤكداً أن لفلسطين تجربة مهمة في إصدار النقد الفلسطيني. فقد صدر الجنيه الفلسطيني عن مجلس النقد الفلسطيني العام 1927 بعد استخدام الجنيه المصري في فلسطين فور الاحتلال البريطاني مشيراً إلى استمرار تداول الجنيه الفلسطيني في شرق الأردن حتى العام 1951 حيث حل محله الدينار الأردني، كما استمر في قطاع غزة حتى العام 1952 حيث حلّ محله الجنيه المصري.

حق مشروع

اعتبر الدكتور **عصمت عبد المجيد** الأمين العام للجامعة العربية أن إصدار عملة وطنية حق مشروع للدولة الفلسطينية الوليدة باعتبار هذه العملة تشكل أحد رموز الهوية والاستقلال. وقال **عبد المجيد** أن التفكير في إعادة إحياء العملة الوطنية الفلسطينية رغم مبرراته المشروعة تكتنفه صعوبات وتعقيدات خاصة وأن عملية السلام تراوح بين المدّ والجزر، وأن قيام الدولة الفلسطينية المستقلة هو المحدد الأساس لقيام نظام نقدي فلسطيني متكامل. وأشار إلى أن الاقتصاد الفلسطيني ما يزال مرتبطاً بالاقتصاد الإسرائيلي ويعاني من آثار الاحتلال خصوصاً في مجال التجارة والعمل. ورغم أن اتفاق باريس الاقتصادي الموقّع العام 1994 بين السلطة الوطنية الفلسطينية وإسرائيل لم يشكل حلاً لمشاكل الاقتصاد الفلسطيني، إلا أن ذلك يعد جزءاً من المرحلة الانتقالية. وأكّد **عبد المجيد** أن النظام النقدي لا يعمل مستقلاً عن النظام الاقتصادي العام لأن سلامة النقد ترتكز على قوة الأداء الإنتاجي والتصديري والاستثماري. ■



في القطرية نتفهم تمامًا أهمية الراحة بالنسبة لجدول الأعمال المزدحم. والآن مع تسيير المزيد من الرحلات المباشرة إلى العديد من المحطات، تتخطى القطرية جدول الخدمة المعتادة لتمنحك مزيدًا من الرحابة الأمامية بين المقاعد، والرعاية الشخصية، واختيار الوجبات، فضلا عن الهدوء والسكينة.

القطرية
ضيافة دون توقف



المغرب: برنامج الخصخصة ينطلق مجدداً في الـ 2000

مداخيل محتملة تفوق خمسة مليارات دولار

أعلن وزير الخوصصة المغربي في ندوة صحفية أن برنامج الخصخصة سيعرف دينامية مع إطلالة العام 2000، وسيشمل البرنامج قطاعات مختلفة مع توقع مداخيل تفوق خمسة مليارات دولار.

الدار البيضاء: سمير شوقي

بعد فترة شبه توقف فاقت السنة، يعود برنامج الخصخصة لينعش الحياة الاقتصادية في المغرب. وينطلق هذا البرنامج مع مطلع العام 2000 وفي جعبته شركات تنتمي لقطاعات مختلفة. فبالنسبة للصناعات الغذائية هناك أربع شركات لتصنيع مادة السكر، وبهذا الخصوص تدل المؤشرات الأولية أن بعض المجموعات الدولية قد أبدت اهتماماً بهذا القطاع خصوصاً وأنه من أكثر القطاعات مردوداً في المغرب. ويبقى العائق الوحيد الذي يجب على الحكومة أن تتغلب عليه هو دعم أسعار السكر الذي يكلف خزينة المغرب أكثر من 200 مليون دولار سنوياً.

وفي القطاع المالي، على اللائحة، البنك الوطني للإنماء الاقتصادي وهو المصرف الذي كان إلى عهد قريب متخصصاً في تمويل المقاولات المستفيدة من دعم الحكومة من حيث شروط التمويل. ويقوم بنك الإنماء حالياً بإنجاز عملية دمج للبنك المغربي لأفريقيا والشرق، وتنتظر الحكومة المغربية انتهاء الإجراءات التقنية لعملية الدمج خصوصاً قبل الخوض في تفاصيل خصخصة بنك الإنماء. ومعلوم أن الحكومة المغربية كانت قبل سنتين قد حاولت خصخصة هذا المصرف إلا أن العملية فشلت لأن إعدادها لم يكن جيداً.

وسيعرف قطاع النقل فتح رأس مال «الخطوط الملكية المغربية» وهي شركة الطيران المغربية. ويتوقع أن تضع الدولة نحو 40 في المئة من رأس مال الشركة للخصخصة. وكانت أولى مراحل العملية قد انطلقت الشهر الماضي بالإعلان عن عرض عمومي لاختيار البنوك الإستشارية التي ستحدّد الضوابط التقنية للعملية. ويقول بعض المحللين الاقتصاديين بأنه من المحتمل أن يتم تفويتاً جزئياً لبعض الشركات الستراتيجيين، ولربما كانت «الخطوط الجوية الفرنسية» هي المقصودة على اعتبار أنها تملك 0,4 في المئة من حصة رأس المال الحالي ولأنها ترتبط مع الشركة المغربية ببروتوكول تعاون.

وتبقى أكبر عملية يترقبها الاقتصاديون المغاربة والأجانب هي خصخصة قطاع الاتصالات في المغرب. وهكذا تضم اللائحة شركة اتصالات المغرب (مغرب تلكوم) التي تثير اهتمام كبريات شركات الاتصال العالمية. وقد كان المغرب حقّق نجاحاً كاسحاً خلال تفويته للرخصة الثانية للهاتف النقال بـ 8,8 مليارات دولار لكونسورسيوم فرنسي برتغالي مغربي.

ونظراً لأهمية العملية فإن العاهل المغربي يتابعها شخصياً ويترأس جلسات العمل التي تخصّص لإجراءات خصخصة الشركة المذكورة. وينتظر الاقتصاديون المغاربة أن تدرّ هذه العملية لوحدها أكثر من أربعة مليارات دولار ويتوقعون منافسة شديدة وبصفة خاصة بين مستثمرين فرنسيين وبريطانيين وإسبان.

وكانت خصخصة المنشآت العمومية قد ضمت في المغرب 56 مؤسسة عمومية منذ العام 1993 لمداخيل إجمالية فاقت الملياري دولار، لكن تلك المداخيل لم توظف بالشكل الذي كانت الحكومة آنذاك تعلنه.

أما حكومة اليوسفي الحالية، فإنها نجحت في أول امتحان لها عندما أمّنت سعراً قياسياً في الترخيص الثاني للهاتف النقال وينتظر أن تنجز العمليات المستقبلية بالشفافية والإنضباط نفسهما. ■



«الملكية المغربية»: انطلاقة جديدة للخصخصة


BOSS
HUGO BOSS



الوزير فرنجية يتوسط يحيى بكور (اليمن) ووزير الزراعة الموريتاني

المنظمة العربية للتنمية الزراعية تشكو من العسر المالي

روما: الاقتصاد والأعمال

ثلاث قضايا تمحور حولها اجتماع المجلس التنفيذي للمنظمة العربية للتنمية الزراعية في دورته الـ14: الوضع المالي للمنظمة، زمان ومكان انعقاد الدورة الـ15، وانضمام فلسطين إلى منظمة الأغذية والزراعة الدولية.

انعقد المجلس في تشرين الثاني/نوفمبر الماضي في روما على هامش مؤتمر «الفاو» برئاسة وزير الزراعة اللبناني **سليمان فرنجية** وحضره وزراء زراعة موريتانيا، الأردن، الكويت، فلسطين واليمن فيما تغيّب وزير الزراعة القطري لدواع صحية.

رئيس المجلس شدّد على زمن التكتلات الاقتصادية الذي يعيشه العالم والتطورات السريعة في التقنيات الزراعية، وتبقى الأهداف ثابتة وتقوم على تحسين الموارد الطبيعية والبشرية في القطاع الزراعي وزيادة الإنتاج النوعي وتسهيل التبادل ودعم مشاريع التصنيع الزراعي.

من جهته استعرض مدير عام المنظمة **د. يحيى بكور** أنشطة المنظمة مالياً وفنياً وإعلامياً وعلاقاتها مع صناديق التمويل العربية والدولية والمنظمة الدولية.

عن الوضع المالي وصف **بكور** بأنه «ليس مريحاً» ويعيق عمل المنظمة بعض الشيء مشيراً إلى التأخر في التسديد مع حصول تحسن في السداد هذه السنة وصل إلى 73,5 في المئة، ولفت إلى أوضاع بعض موظفي المنظمة الذين تقاعدوا ولم يتقاضوا تعويضاتهم.

وطلب المجلس دعوة الأعضاء إلى الإسراع في التسديد ومتابعة الجهود مع الدول المعنية.

وتوقف المجلس عند قضية الأموال المحجوزة لدى المصرف العربي الدولي في القاهرة، وأكد على ضرورة ملاحقة هذه القضية لدى الجهات ذات العلاقة والتي توجد لديها الأموال مع عدم الإخلال بقاعدة مسؤولية المصرف عن هذه الأموال وأرباحها السنوية. وكلّف المجلس الإدارة العامة مواصلة جهودها مع الدول الأعضاء المساهمة في المصرف المعني لوضعها في صورة تصرف المصرف اللاقانوني.

كما أقرّ المجلس موازنة المنظمة للعام 2000 البالغة 6,2 ملايين دولار، علماً ان الموازنة الفعلية تصل إلى 14 مليوناً بفضل بعض المنح والمساعدات. وتظهر أبواب الميزانية تخصيص نحو 50 في المئة للأنشطة والبرامج و 25 في المئة للأفراد العاملين.

وتبنّى مجلس المنظمة بالإجماع انتماء فلسطين إلى منظمة «الفاو» وأقرّ خطة العمل لعام 2000 ودعا الدول العربية إلى إعطاء مزايا تشجيعية للمستثمرين الراغبين الإستثمار في الزراعة سواء قطرياً أو عبر مشاريع مشتركة. وفوّض المجلس إدارة المنظمة الاتصال بالمستثمرين والتعرف على المعوقات التي تواجههم.

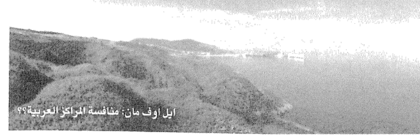
كما ناقش المجلس الأداء الفني للمركز العربي للإستشارات والمشروعات الزراعية ودعاه لمواصلة اتصالاته مع مؤسسات التمويل الإنمائية العربية والإقليمية لتنفيذ الأنشطة التي تقوم بتمويلها. كما قرر العمل على توجيه القسم الأكبر من أنشطة الموارد المائية في خطة المنظمة المقبلة باتجاه رفع كفاءة استخدام الموارد المائية في القطاع الزراعي.

وتوقف مجلس إدارة المنظمة عند مذكرة الأمانة العامة حول البرنامج التنفيذي لإقامة منطقة التجارة الحرة العربية الكبرى، وقرر دعوة الجهات المعنية التعاون مع المنظمة في متابعة تطبيق الروزنامة الزراعية بالتنسيق مع الأجهزة الوطنية الأخرى. وشدّد المجلس على تضمين موازنة المنظمة للعامين 2001 و 2002 الاعتمادات اللازمة لاستكمال إعداد قواعد المنشأ التفصيلية للسلع والمنتجات الزراعية وفق قرارات المجلس الاقتصادي والاجتماعي.

وناقش المجلس في ختام اجتماعه تحديد مكان وزمان اجتماع الدورة الـ15، واقترح وزير الزراعة اليمني **محمد سالم الجبلي** أن يكون في روما وعلى هامش اجتماع الـ «ايفاد»، فردّ الأمين العام مشيراً الى الفارق في الاجتماعين من حيث مستوى التمثيل.

ثم تقدم وزير الزراعة الفلسطيني باقتراح يقضي بعقد الاجتماع في النصف الثاني من شهر آذار/مارس المقبل قبل انعقاد الجمعية العمومية في البحرين، إلا أن الاقتراحين سقطا وتقرر بناءً على دعوة رئيس المجلس وزير الزراعة اللبناني **سليمان فرنجية** عقد الدورة الـ15 في بيروت خلال شباط/فبراير المقبل.

وقبل اختتام الاجتماع تُليت مذكرة صادرة عن وزارة التنمية الريفية الموريتانية عرضت فيها فيضانات النهر السنغالي التي غمرت 40 ألف هكتار من الأراضي المزروعة رزاً، ما سيؤدي إلى نقص في الإنتاج بنحو 40 ألف طن، وأدرجت المذكرة على محضر الاجتماع وأحيلت إلى الجمعية العمومية في البحرين للبحث في المساعدات التي تطلبها موريتانيا لا سيما لجهة تأمين البذور. ■



جزيرة «ايل اوف مان» هجمة تسويق في الخليج

ما هو دور مراكز الأوف شور في عصر العولمة؟

سؤال رافق رئيس وزراء جزيرة ايل اوف مان (Isle of Man) **دونالد غيلينغ** والوفد المرافق له طيلة فترة تواجدهم في المنطقة لتسويق خدمات الأوف شور التي تقدمها الجزيرة عبر ثلاثة مؤتمرات عقدت في كل من دبي وأبو ظبي والمنامة أواخر الشهر الفائت. فمراكز الأوف شور العالمية، بما فيها البحرين، تعاني حالياً من أزمة وجود في ظل تسارع الإصلاحات الاقتصادية في الدول ذات الاقتصاد المغلق في المنطقة وبقية دول العالم، وهي بالتالي بدأت تفقد ميزاتها الرئيسية، إن في مناطق التجارة الحرة التابعة لها، أو في خدماتها المالية، التي جذبت كبرى البنوك العالمية والمحلية إليها.

ومع وجود البحرين كمنطقة أوف شور إقليمية، إضافة إلى قرب إنشاء منطقة السعديات قبالة شاطىء أبو ظبي للغرض نفسه، يزداد التساؤل حول مراكز الأوف شور العالمية، مثل جزيرة «ايل أوف مان». ودورها في سحب رؤوس الأموال المحلية التي تزداد الحاجة إليها لإنجاح البرامج الإصلاحية في دول المنطقة.

إلا أن المعلومات التي تقدّمها وحدة الخدمات الدولية في الجزيرة تؤكد أن دور الجزيرة، كوحدة أوف شور، ما زال واعداً، خصوصاً في عملية نقل الخبرات التشريعية التي تقوم سمعتها عليها، من جهة، واستمرار رغبة العديد من العملاء الأفراد، من ذوي الملاءة العالية، في حماية ثرواتهم في مراكز خارجية. «نستطيع أن نكون عنصراً مكملاً، وليس منافساً، للمراكز المالية القائمة في المنطقة، ويمكن للدول التي تشهد حالياً عمليات انفتاح وإصلاح اقتصادي، كالبحرين والمملكة العربية السعودية، أن تستفيد من خبراتنا في التشريعات المالية الحديثة» حسب **أندرو سميث** مدير تطوير الأعمال في وحدة الخدمات الدولية في الجزيرة، مشيراً إلى أن الجزيرة أصبحت مركز استقطاب للعديد من شركات التأمين العالمية، على غرار ايغل ستار Eagle Star التي نقلت إدارتها العامة إلى الجزيرة مؤخراً.


رئيس الوزراء دونالد غيلينغ

وتعتبر الجزيرة، الواقعة بين بريطانيا وايرلندا، تابعة للتاج البريطاني، وهي تتمتع باستقلالية في الوقت نفسه، وتفاخر بكونها صاحبة أقدم برلمان في العالم، حيث يمتد لأكثر من ألف سنة متواصلة. وحسب إحصاءات العام المالي 97/98. بلغ ناتجها الإجمالي اكثر من 800 مليون جنيه إسترليني، وساهمت الخدمات المالية التي تقدمها في 39 في المئة منها. وتمنح الجزيرة حالياً 60 رخصة لبنوك بريطانية وايرلندية وأخرى عالمية، ويتواجد فيها 16 مكتباً لشركات تأمين عالمية. وتعتبر تشريعاتها المالية، خصوصاً في تنظيم عمل قطاع التأمين، أحد الخبرات الرئيسية التي يمكن نقلها إلى دول المنطقة، خصوصاً إلى المملكة العربية السعودية، التي تسعى إلى تنظيم هذا القطاع حالياً. وقد كان للمشرعين في الجزيرة دور رئيسي في نص الجزء التشريعي من اتفاقية ايغل ستار والبنك السعودي الأمريكي مؤخراً، والتي يقوم البنك بموجبها بتسويق خدمات ومنتجات الشركة الادخارية. «العديد من الجهات الحكومية في المنطقة تسعى للحصول على نسخة من تشريعاتنا المالية، وذلك لتكون عوناً لها في وضع قوانين حديثة تحكم عمل قطاعات التأمين والمصارف فيها» حسب **سميث**.

وفي ما عدا بعض الصفقات الخاصة كعمليات تأجير الطائرات، التي تعقد في وحدات البنوك المتواجدة هناك، لا يكاد يكون تواجد خليجي قوي في الجزيرة إن لجهة البنوك، أو لناحية العملاء الكبار، حيث تستقطب مراكز أخرى، مثل غيرنسي، العديد من النشاطات المالية العربية، كالصناديق المشتركة، وتتواجد فروع البنوك الخليجية في المراكز الرئيسية مثل لندن وجنيف، حيث يتواجد كبار العملاء المحليون في فترات عديدة من السنة، ويتم تسويق الجزيرة كمركز لمصارف الأوف شور على أساس كونها في وضع ملائم لاستضافة العمليات الخلفية للفروع المتواجدة في بريطانيا وأوروبا، حيث تتراجع في الجزيرة أكلاف الاتصال بشكل كبير وتتعزز فيها التقنية المصرفية الخاصة بهذه العمليات. ويشير **سميث** إلى أن الجزيرة أصبحت مركزاً لأول وحدة اوف شور مصرفية أوروبية على الإنترنت، تابعة لبنك اوف ايرلند، وهو دليل على مدى مواكبة التشريعات المالية في الجزيرة للتطورات الحاصلة في القطاع المصرفي.

ويشدّد فريق التسويق التابع للجزيرة على أن العلاقة الشخصية ستبقى عاملاً رئيسياً في القطاع المصرفي، خصوصاً الخليجي، على الرغم من التطور الكبير في تقنيات الاتصال التي تقلّص دور العنصر الإنساني في العمليات المصرفية.

فالأفراد، من ذوي الملاءة العالية، ما زالوا يفضلون الخدمات الشخصية في ترتيب عملياتهم الاستثمارية والادخارية، وهو ما يعزّز إمكانية استخدامهم للجزيرة كمركز مالي متخصص، كما يمكن للمستثمر التمتع بمعدل فوائد أعلى على مدخراته مما هو متوافر في مناطق أخرى.

ولا يغفل **سميث** الدور الرئيسي الذي يلعبه الاستقرار السياسي في المدينة في جعلها مركزاً رئيسياً لحماية الأموال. «لا يوجد لدينا سياسات حزبية، أو إحتجاجات وتظاهرات وسياساتنا لا تتغير بين ليلة وضحاها».

وقد تكون تلك العبارة أقوى نقاط التسويق التي تعتمدها حكومة الجزيرة في جولتها العربية، وأكثرها جذباً. ■





هجمة غير مبرّرة وكَيْل بمكيالين

تطورات التشريع والتطبيق في البلدان العربية

عندما تتحدث التقارير المختلفة عن معدلات ما يُسمى بالقرصنة في البلدان العربية، إنما المقصود بشكل عام هو معدل استهلاك البلدان العربية لمنتجات مقلّدة أو مزوّرة أو منسوخة من دون ترخيص.

والساحة العربية تخلو بشكلٍ عام من حالات التصنيع بكميات كبيرة لمنتجات محمية بموجب حقوق الملكية الفكرية ومن دون الحصول على الترخيص من الجهات الحامية للحقوق.

نقطة في بحر

وحتى إذا أخذنا أكثر التقارير تشدداً، وهي تلك التي تصدر عن الاتحاد الدولي للملكية الفكرية (IIPA) – مقره واشنطن – ويتبنى معظمها ممثل التجارة الأميركية (USTR)، فإن هذه التقارير عما يسمى القرصنة تتصدرها بلدان غربية كبرى مثل المانيا واليابان (645،4 مليون دولار)، وكندا (276،2 مليوناً) وإيطاليا (613،0 مليون دولار).

أما في الشرق الأوسط فإن صدارة لائحة الإتحاد الدولي للملكية الفكرية ليست معقودة للبلدان العربية، بل هي لإسرائيل وتركيا بخسائر مقدرة للشركات الأميركية في الأولى بنحو 141 مليون دولار وفي الثانية بنحو 225 مليون دولار وفق تقرير IIPA للعام 1998.

أما خسائر التعدي على الملكية الفكرية في البلدان العربية فقد بلغت ووفقاً للمرجع نفسه نحو 296،3 مليون دولار في العام 1998 في مقابل 12،5 ملياراً قيمة مجمل خسائر القرصنة في العالم، أي أن حصة العالم العربي من إجمالي خسائر العالم لا تتجاوز الـ 2،5 في المئة.

الكيل بمكيالين

وبالاستناد إلى التقرير السنوي الذي يرفعه سنوياً الاتحاد الدولي للملكية الفكرية (IIPA) إلى ممثل التجارة الأميركية (USTR) لدى وزارة الخارجية، فإن البلدان العربية شهدت في الأعوام الأخيرة وخصوصاً العام الماضي تطورات إيجابية في مجال حماية حقوق الملكية الفكرية على الصعيدين التشريعي والتطبيقي، ما أدى إلى تراجع ملحوظ في خسائر التعدي من تزوير ونسخ وسرقة. وإذا كانت بعض النسب ما زالت عالية نسبياً فهي تمثل في معظمها، وفي بلدان غير صناعية، عمليات استنساخ ذات طابع إستهلاكي كالأشرطة والبرمجيات.

والملاحظ، موضوعياً، تزايد الوعي العربي لأهمية حماية الملكية الفكرية في كل المجالات من خلال الجهود التي تقوم بها الجمعيات المهنية المعنية في غير بلد عربي.

ومع ذلك، تستمر الهجمة من قبل البعض ولا سيما من الولايات المتحدة الأميركية على البلدان العربية تتصاحب حيناً بالترهيب بعقوبات إقتصادية، وبالترغيب حيناً باستثمارات يسيل لها اللعاب وبنقل تكنولوجيات تفوق الخيال. وفي المقابل لا تبدو هذه الهجمة بالنسبة إلى بلدان أخرى، سواء على المستوى الرسمي، أم على مستوى الشركات الكبرى المعنية بالملكية الفكرية.

ومهما يكن، هنا أبرز ما جاء في التقرير المذكور حول البلدان العربية التي شملها البحث، مع ذكر أبرز المستجدات الحاصلة على ساحة الملكية الفكرية:



لبنان

سجّل لبنان خطوات إيجابية في ميدان الملكية الفكرية، تمثلت بإقراره قانون حماية الملكية الفنية والأدبية خلال شهر آذار/مارس من العام الحالي وذلك بتعديل القانون الصادر في العام 1924.

ولاقى الإقرار ترحيباً من قبل الإتحاد وممثلية التجارة الأميركية والمنظمة العالمية للملكية الفكرية مع إبداء التحفظ على المادة 25 التي تمنح وزير الثقافة حق تسعير برامج الكمبيوتر للطلاب والسماح بنسخها في بعض الحالات.

ولا تزال نسبة «قرصنة» برامج الكمبيوتر المهنية في لبنان من أعلى النسب العالمية حيث وصلت العام الماضي إلى 75 في المئة. ورغم التراجع الذي حققته عن العام السابق، إلا أن هناك تقارير أخرى تشير إلى بلوغ نسبة القرصنة في هذا المجال 92 في المئة. وكان الإتحاد قد تعهد بتقديم كل المساعدات اللازمة من إنشاء مراكز تدريب مزوّدة بتجهيزات حديثة إلى تقديم حسومات تصل إلى 90 في المئة على برامج أصلية مهمة للطلاب وتزويد الجامعات ومختبراتها بأجهزة ذات مستوى عالمي مجاناً.

ويعتبر الاتحاد لبنان جنة قرصنة بالنسبة لبرامج الكمبيوتر الترفيهية ودعا السلطات إلى إجراءات تنفيذية للقانون، حيث لا زالت نسبة «القرصنة» عالية (70 في المئة) تُكبّد الشركات العالمية خسائر تصل إلى 600 ألف دولار سنوياً.

اما بالنسبة للأشرطة السينمائية، فاستقرت نسبة «القرصنة» فيها خلال العامين الأخيرين على 80 في المئة رغم تراجعها الملحوظ عن الأعوام السابقة حيث كانت نسبة القرصنة تلامس الـ 100 في المئة. وتكلف الإنتهاكات الحاصلة الشركات الأميركية خسائر تقدر بـ 8 ملايين دولار سنوياً. وشكا التقرير من بطء المحاكم وطالب بضرورة اعتبار القرصنة دعوى حق عام وليس دعوى حق خاص فقط.

ورغم تنويه الإتحاد بتنظيم قطاع البث التلفزيوني بعد قانون الإعلام المرئي وإغلاق العديد من المحطات المتعدية ببث برامج من دون شراء حقوقها، أرسلت جمعية الأفلام السينمائية والتلفزيونية رسالة

إلى وزير البريد والإتصالات تعلمه فيها بضرورة حجب أي ترخيص لمشغلي الكابلات ما لم يثبتوا حقوقهم المرخّصة لبث البرامج أو إعادة بثها.

وبالنسبة للتسجيلات الصوتية، اعتبر الإتحاد أن القرصنة لا زالت على حالها في هذا القطاع، وقدّر خسائر المنتجين العالميين بـ 2 مليون دولار سنوياً.

والظاهرة التي برزت بعد الحرب باستنساخ الكتاب تستمر وتتحوّل إلى تجارة مهمة للبنان الذي أصبح أهم سوق مصدرة للكتب المقرصنة. ويخسر الناشرون العالميون نحو 2،5 مليون دولار سنوياً، حسب تقرير الاتحاد.

وأوصى تقرير ممثلية التجارة الأميركية بإعداد قوانين تتعلق ببراءات الإختراع والعلامات التجارية، علماً أن مشروع قانون براءات الإختراع قد أعدّ من قبل لجنة خاصة بالتنسيق مع مصلحة حماية الملكية الفكرية في وزارة الاقتصاد والتجارة، وهو اليوم قيد البحث والتداول. كما يجري الإعداد لمشروع قانون خاص بحماية الملكية الصناعية.



الكويت

اوصى الاتحاد العالمي للملكية الفكرية الممثلية التجارية الأميركية بضرورة تصنيف الكويت كدولة اجنبية ذات أولوية إذا لم تقرّ حتى نهاية شهر نيسان / أبريل الماضي قانون حقوق المؤلف الذي كان النقاش قد بدأ فيه منذ العام 1989.

وتحت طائلة تعرّضها إلى عقوبات تجارية مباشرة من قبل الولايات المتحدة الأميركية، ووسط الأصوات التي رفعتها الشركات الأميركية التي تتكبد خسائر تصل قيمتها إلى 21،7 مليون دولار، وافق مجلس الوزراء خلال شهر شباط / فبراير على مشروع قانون الملكية الفكرية الذي تم اقتراحه من قبل وزارة الإعلام. وقد اتخذت إجراءات لإصدار المرسوم الأميري بهدف جعل هذا القانون حيز التنفيذ منذ شهر حزيران / يونيو لكن لغاية اليوم لم يصدر هذا المرسوم.

وبالنظر إلى التحليل القطاعي يتبيّن ان الخسائر التجارية للشركات الأميركية في مجال الأشرطة السينمائية المرخّصة بلغت 7،5 ملايين دولار للعام 1998، وحققت قرصنة البرامج المهنية نسباً مرتفعة وصلت في العام 1998 إلى 86 في المئة مع خسائر بـ 5 ملايين دولار. ولكن بعد إقرار القانون الخاص بالمؤلف افتتحت مايكروسوفت مكتباً لها في الكويت وقدّر اتحاد منتجي برامج الكمبيوتر التجارية أن ترتفع مبيعاته للعام 1999 إلى 40 ألف برنامج مرخص، واستمرت معدلات القرصنة للبرامج الترفيهية على حالها خلال السنوات الأربع الأخيرة بنسبة 85 في المئة مع ارتفاع طفيف لقيمة الخسائر في العام 1998 حيث بلغت 3،7 ملايين دولار.

وأوصى الاتحاد بضرورة القيام بعمليات مداهمة للمحلات المزوّرة لبرامج الكمبيوتر المنزلية وألعاب الفيديو المدمجة والكاسيتات.

وفي ظل عدم توافر حماية للأعمال الموسيقية والتسجيلات الصوتية لا زالت الكويت تعاني من تفشي أشرطة مزوّرة مصدرها الصين ودول شرق آسيا، وأكثر عمليات القرصنة تطال الأغاني الأجنبية. وبلغت نسبة القرصنة 50 في المئة وقيمة الخسائر 3 ملايين دولار.

وتغرق السوق الكويتية كذلك بكتب منسوخة مصدرها الهند، وبلغت قيمة الخسائر في هذا القطاع 2،5 مليون دولار.



عمان

في العام 1998 اتخذت السلطنة خطوات تطبيقية على هذا الصعيد (قرار رقم 98/43) الذي أنشىء بموجبه جهاز تنفيذي لتسجيل حقوق النسخ للمؤلفين والمبدعين من أصحاب الاعمال الأدبية والفنية.

وكانت السلطنة قد أمهلت التجار حتى أواخر شهر أيلول / سبتمبر من العام المنصرم فترة لتصريف منتجاتهم المقرصنة تمهيداً لدخول السلطنة في منظمة التجارة العالمية وإتفاقية تريبس. يذكر أن عُمان انضمت العام الماضي إلى معاهدتيّ برن وباريس.

ورغم هذه التطورات، لم تُرفع عمان في تقرير ممثلية التجارة الأميركية عن لائحة المراقبة. والسبب في ذلك يعود إلى عدم تقديمها الحماية اللازمة للأعمال الأجنبية واستثناء القرار 98/43 لبرامج الكمبيوتر. وحثّ التقرير عُمان على ضرورة توفير الحماية اللازمة لبراءات اختراع الادوية ومواءمة قوانينها واتفاقية تريبس.

وشكا تقرير الإتحاد عن فرض القوانين العمانية موجب الإيداع والتسجيل كشرط أساسي لسريان الحماية ما لا يتلاءم واتفاقية تريبس.

وعلى صعيد أفلام الفيديو بقيت القرصنة تقارب الـ 100 في المئة ولو تراجعت خسائر الشركات المنتجة للأفلام من 7 ملايين للعام 1997 إلى 4 ملايين للعام 1998 وذلك بسبب عمليات المداهمة التي نفّذتها السلطات المختصة صودر خلالها 82 ألف شريط مقرصن.

وقامت جمعية الأفلام السينمائية والتلفزيونية (MPA) بالتعاون مع عدد من أعضائها بوضع برنامج عفو تمنح خلاله محلات الفيديو فرصة لشراء أفلام شرعية بأسعار مقبولة، وقد تمّ بيع نحو 10 آلاف شريط ومددت الفترة للإفادة حتى شباط / فبراير من العام الجاري.

وتراجعت نسب القرصنة في قطاع التسجيلات الموسيقية من 80 في المئة العام 1997 إلى 70 في المئة للعام المنصرم، ويعود السبب في ذلك إلى قرار أيار / مايو 1998 (98 / 43) الذي حدّ من عمليات إنتاج أشرطة مقلّدة في عُمان، إلا أن النسبة لا تزال مرتفعة بسبب استيراد الأقراص المدمجة من بلدان جنوب شرق أفريقيا.

واعتبر الإتحاد ان عُمان لا تزال في عداد البلاد الأولى المقرصنة لبرامج الكمبيوتر حيث تصل معدلات القرصنة إلى 93 في المئة وتقدّر الخسائر السنوية بـ 3،7 ملايين دولار لبرامج الكمبيوتر المهنية ومليونين للبرامج الترفيهية والسبب يعود إلى الإستثناء الوارد في القانون لحماية برامج الكمبيوتر.

أما نسخ وإعادة طبع الكتب من دون ترخيص سواء في عُمان أو من خلال استيرادها للكتب المنسوخة لا زالت تكبد خسائر تصل إلى 2،3 مليون دولار.



قطر

لا تزال دولة قطر تعتبر «جنة للقرصنة»، على الرغم من دخولها منظمة التجارة العالمية منذ العام 1996، ما يلزمها بمطابقة قوانينها واتفاقية تريبس قبل حلول العام 2000. ولا تزال الخسائر الناجمة عن القرصنة فيها تقدّر بـ 3،1 ملايين دولار.

بناءً على هذه المعطيات طالب الإتحاد الدولي للملكية الفكرية بإبقاء قطر على لائحة «المراقبة» وأبدى تقرير الممثلية التجارية

الأميركية مخاوفه حول النقص الذي تعانيه قطر في تأمين الحماية الكافية لحقوق الملكية الفكرية خصوصاً في ما يتعلّق ببراءات اختراع الأدوية وآليات التطبيق اللازمة للحد من الإنتهاكات الحاصلة. وقد نوّه التقرير بالجهود التي بذلتها السلطات في مجال حقوق النشر والتأليف مطالباً قطر بضرورة التحرك للحدّ من قرصنة برامج الكمبيوتر المهنية حيث لا تزال نسبها عالية إذ وصلت في العام 1998 إلى 84 في المئة.

وفي حقل الإنتاج السينمائي، عرفت قطر تراجعاً ملحوظاً في نسب القرصنة. فبعد أن كانت هذه الأخيرة تقدّر بـ 100 في المئة خلال السنوات الأربع الماضية استقرّت نسبة القرصنة على 50 في المئة. والسبب في ذلك يعود إلى المرسوم الوزاري الذي تمّ إصداره مع نهاية العام 1996 والذي حذّرت بموجبه محلات بيع الفيديو من الملاحقة القانونية في حال نسخها للأشرطة، وإلى عمليات المداهمة والتفتيش التي تقوم بها قطر.

ونجم أيضاً عن هذه العمليات تراجع لافت لقرصنة التسجيلات الصوتية والموسيقية من 55 في المئة للعام 1997 إلى 27 في المئة للعام 1998 كانت حصيلتها انحسار خسائر الشركات الأجنبية بـ 300 ألف دولار.

وخلال شهر تشرين الأول / أكتوبر الماضي أصدر مجلس الوزراء قراراً بإلحاق مكتب حقوق التأليف والنشر إلى قسم الأعمال التجارية في وزارة المالية والإقتصاد والتجارة بهدف زيادة فعالية تنفيذ قوانين الملكية الفكرية.



البحرين

شهدت البحرين تطوّراً ملحوظاً في نسب القرصنة وذلك منذ اتخاذ وزارة الإعلام فيها إجراءات تنفيذية صارمة للحدّ من عمليات النسخ والتزوير خلال العام 1998. واستناداً إلى هذه المعطيات، أدرجت البحرين المنضمّة إلى منظمة التجارة العالمية والموقّعة على اتفاقية برن على لائحة المراقبة مع إمكانية رفعها عن هذه اللائحة قبل نهاية العام الحالي وتراجعت الخسائر من 11،5 مليون دولار للعام 1997 إلى 9،7 ملايين دولار للعام المنصرم. وعلى الرغم من احتفاظ نسبة قرصنة أشرطة الفيديو والسينما على معدلها (50 في المئة) بدأت البحرين بخلق نظام ملكية فكرية يسمح بتطوير سوق الأشرطة السينمائية بطريقة شرعية وكانت نتيجته تراجع قيمة الخسائر إلى 2 مليون دولار للعام 1998 بعد أن كانت تشكل 30 مليوناً لعام 1996 أما في نطاق التسجيلات الصوتية، وعلى الرغم من الغموض الذي يشوب القانون المتعلق بحماية الأعمال الموسيقية الأجنبية تراجعت نسبة القرصنة من 70 في المئة للعام 1997 إلى 65 في المئة للعام 1998 مع إجمالي خسائر وصل إلى مليون دولار.

وتنتظر الشركات العاملة في حقل الصناعات الموسيقية من البحرين أن تلعب دوراً ريادياً في الخليج في ما يتعلّق بحماية التسجيلات الصوتية واوصى التقرير بضرورة انضمام البحرين إلى معاهدة جنيف لتحقيق ذلك.

مقابل ذلك، تستمر قرصنة برامج الكمبيوتر المهنية بمعدلات عالية تصل إلى 87 في المئة وقدّر اتحاد منتجي البرامج التجارية خسائر شركات البرمجة في سوق البحرين بـ 2،3 مليون دولار.

وقد باشرت السلطات المعنية مع بداية العام 1998 عمليات مداهمة. ولا تزال السوق البحرينية تغرق بأقراص مدمجة وأشرطة ألعاب مقرصنة، ما أدى إلى بقاء نسب القرصنة على حالها، حيث وصلت العام المنصرم إلى 93 في المئة مع خسائر قدّرت بـ 3،2 ملايين دولار.

وشبه ثبات لنسب القرصنة والخسائر يعمّ الكتب المنسوخة التي يتم استيرادها من الهند التي أعيد طبعها في الشرق الأوسط، إذ استقرت قيمة الخسائر وعلى مدى 4 أعوام على 1،2 مليون دولار.



الأردن

استعداداً لانضمامها إلى منظمة التجارة الدولية، شهدت المملكة الأردنية سلسلة من التطورات بين العامين 1998 و 1999 بدءاً بتعديلات طالت قوانين النشر والتأليف والعلامات التجارية، وانضمامها خلال شهر نيسان/أبريل من العام الحالي إلى معاهدة برن للأعمال الفونوغرافية.

إلا أن الأردن بقي على لائحة «المراقبة» لأن التشريعات هذه لا تزال قاصرة بالنسبة لمتطلبات القوانين الدولية سواء أكانت في مجال حقوق المؤلف أو في مجال براءات الاختراع والعلامات التجارية.

ولفت تقرير ممثلية التجارة الأميركية إلى مخاوف لجهة النقص في الإجراءات الحمائية لبراءات اختراع الأدوية الأميركية، حيث

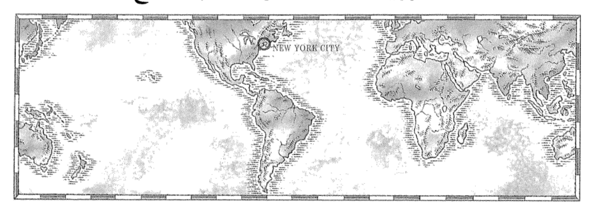
الخسائر الناجمة عن القرصنة حسب تقرير IIPA للعام 1998 (بملايين الدولارات)

	الأشرطة السينمائية		التسجيلات الصوتية		برامج الكمبيوتر المهنية		برامج الكمبيوتر الترفيهية		الكتب		المجموع
	الخسائر	نسبة القرصنة%	الخسائر	نسبة القرصنة%	الخسائر	نسبة القرصنة%	الخسائر	نسبة القرصنة%	الخسائر	نسبة القرصنة%	الخسائر
لبنان	8	80	2	40	1،1	75	0،6	70	2،5	*	14،2
الكويت	7،5	85	3	50	5	86	3،7	85	2،5	*	21،7
عمان	4	99	1	70	3،7	92	2	90	2،3	*	13
قطر	1	50	0،3	27	1،8	84	*	*	*	*	3،1
البحرين	2	50	1	65	2،3	87	3،2	93	1،2	*	9،7
الأردن	1	99	1	85	1،2	77	1،4	65	1،5	*	6،1
السعودية	32	50	12	45	14	70	21،4	68	9	*	88،4
مصر	11	50	12	50	8،2	82	5،5	60	26	80	62،7
الإمارات	30	35	0،1	6	3،1	54	15،2	95	1	*	22،4

* غير متوفر

رحلة علاج
الأمراض السرطانية

تبدأ من
ميموريال سلون كيترنج



إن ما يحققه مركز ميموريال سلون كيترنج MEMORIAL SLOAN-KETTERING من نجاح مطرد في علاج الأمراض السرطانية قد فاق توقعات أغلب الناس. فالريادة في علاج الأمراض السرطانية تتطلب دائما وجود أفضل الاختصاصيين وأحدث التجهيزات الطبية والأفكار الرائدة. لذلك فإن عدد ما يعالجه أطباؤنا الأكفاء من مرضى السرطان في سنة واحدة يفوق ما يعالجه الأطباء طيلة حياتهم المهنية. فالأساليب العلاجية الرائدة التي نستخدمها ونطورها اليوم هنا ستعتبرها مستشفيات أخرى أفكارًا جديدة بعد مرور سنوات من الآن. وبفضل ما نحققه كل يوم من اكتشافات رائدة، فإننا لا نعمل فقط على معالجة مرضانا بل وتوفير حياة كريمة لهم.

ومع تدشين مركزنا العلاجي الجديد تواكب اللمسات الانسانية أعلى مستويات التقنية العلاجية لتضفي أبعادًا جديدة لحياة الانسان. فقد أصبح باستطاعتنا الآن تلبية متطلبات جميع المرضى وأفراد عائلاتهم، أو مرافقيهم من شتى أنحاء العالم. وللمرة الأولى أصبحنا نوفر أحسن الخدمات وأسباب الراحة على مستوى الفنادق الكبرى مع أفضل الخبرات الطبية في العالم المؤهلة لعلاج السرطان.

إن حصولك على العلاج المناسب والفوري قد يعني الكثير لحياتك حيث تزداد احتمالات التغلب على السرطان بفضل الكشف الطبي المبكر، والتشخيص الدقيق، والعلاج المناسب، فمن الأهمية أن تبادر للاتصال بنا فورًا بلا تردد.

وإذا رغبت في التحدث إلى أي من أطبائنا المختصين في مرض السرطان، أو في الحصول على شريط فيديو مجاني يعرّفك على مركزنا الدولي فلا تتردد في الاتصال بنا اليوم.

MEMORIAL SLOAN-KETTERING CANCER CENTER · ESTABLISHED 1884

Memorial Sloan-Kettering Cancer Center

The Best Cancer Care. Anywhere.

1429 First Avenue, New York, New York 10021 • Tel: 212.639.4900 • fax: 212.639.4938 • www.mskcc.org

تراوح خسائر شركات الأدوية الأميركية ما بين 25 و 50 مليون دولار سنوياً نتيجة قرصنة الأردن لهذه المنتجات وتصديرها إلى الدول المجاورة.

وعلى الرغم من ضغط شركات الأدوية الأميركية على المسؤولين في المكتب التجاري لوضع الأردن على قائمة «المراقبة القصوى»، إلا أن الوعود التي أطلقتها المملكة للحد من الانتهاكات الحاصلة وفّرت لها فترة سماح تعهدت خلالها أميركا بتقديم مساعدات فنية لتأهيل شركات الأدوية الأردنية.

وفي أيار/مايو 1999 اتخذت الأردن خطة عملية (Action Plan) لتنفيذ القوانين ومكافحة القرصنة.

وعلى صعيد الأشرطة السينمائية لم يحدّ قانون التسجيلات الصوتية والبصرية الصادر العام 1997 من انتشار القرصنة التي بقيت نسبتها تلامس الـ100 في المئة مع خسائر تتكبدّها دور السينما الأميركية تقدر بنحو مليون دولار.

أما بالنسبة للتسجيلات الصوتية، فإن أشرطة الموسيقى بغالبيتها مستنسخة وتصل نسبة قرصنة الأقراص المدمجة لوحدها إلى 70 في المئة.

وتغرق السوق الأردنية بالكتب المنسوخة بطريقة غير شرعية في الأردن أو التي يتم استيرادها من لبنان. وقدّرت الخسائر على هذا الصعيد بـ 1,5 مليون دولار.

إلى ذلك، استقرت نسبة قرصنة برامج الكمبيوتر الترفيهية على 65 في المئة، وقدّرت الخسائر للعام 1998 بـ 1,4 مليون دولار.

أما برامج الكمبيوتر المهنية، فهي لا زالت تعاني من ارتفاع معدل القرصنة فيها حيث وصلت نسبتها في العام المنصرم إلى 77 في المئة أي بتراجع 3 في المئة عن العام الأسبق. وقدّرت الخسائر بـ 1,2 مليون دولار، إلا أن السلطات قامت مؤخراً بعمليات مداهمة صودرت خلالها برامج مسجلة على أشرطة ممغنطة توازي قيمتها المليون دولار.

السعودية

«في حين تقوم المملكة بتعديل قوانينها الخاصة بالملكية الفكرية، تمهيداً لإنضمامها إلى منظمة التجارة العالمية، فالحاجة الأولى تتمثل باتخاذ الإجراءات التطبيقية اللازمة». هذا ما جاء في تقرير الممثلية التجارية الأميركية الذي أبقى السعودية على لائحة «المراقبة».

وتتفشى ظاهرة القرصنة في السعودية بشكل لافت نظراً لكونها من أكبر الأسواق بين دول الخليج، حيث وصلت الخسائر الناجمة عن القرصنة للعام المنصرم إلى 88,4 مليون دولار.

واستحوذ قطاع برامج الكمبيوتر المهنية على الحصة الكبرى في عمليات النسخ غير الشرعي، إذ بلغت في العام المنصرم ما نسبته 70 في المئة وقدرت خسائر شركات البرمجة العالمية بـ 14 مليون دولار سنوياً.

وتبذل الحكومة السعودية جهوداً حثيثة للحد من استخدام برامج مقرصنة، حيث تم ضبط 23 مؤسسة مخالفة وفرضت عليها غرامات بلغت 92 ألف ريال مع تحذير أصحابها باتخاذ عقوبات أشد قد تصل إلى حد إغلاق المؤسسة لفترة محددة وفي حال تكرارها للمخالفة تشدد العقوبة.

وعلى صعيد برامج الكمبيوتر الترفيهية فقد ارتفعت الخسائر إلى 21,4 مليون دولار وتراجعت نسبة القرصنة إلى 68 في المئة العام الماضي.

ولا تزال مكافحة قرصنة أفلام الفيديو الهم الأكبر بالنسبة للمملكة، فنظراً لكبر حجم السوق المنزلي وعدم وجود السينما، لا تزال نسبة القرصنة في هذا القطاع مرتفعة ووصلت في العام المنصرم إلى 50 في المئة، كما قدرت خسائر الشركات الأميركية للأفلام السينمائية بـ 32 مليون دولار. وقد قامت وزارة الإعلام وبالتعاون مع جمعية الأعمال السينمائية والتلفزيونية بـ 185 عملية مداهمة أتلف جراؤها نحو 5000 كاسيت مقلّد.

ولا يزال الاتحاد على موقفه – لوم المملكة – في ما يتعلق بالسماح ببث البرامج المرخصة للبث الأرضي من التلفزيون السعودي عبر محطة عربسات الفضائية.

وفي حقل التسجيلات الموسيقية، بقيت نسبة القرصنة مستقرة (45 في المئة) رغم تراجع الخسائر إلى 12 مليون دولار العام المنصرم، والسبب في ذلك يعود إلى الجهود التي بذلتها دولة الإمارات للحد من تصدير المنتجات المقرصنة إلى السوق السعودية.

وتسعى الشركات العاملة في قطاعي التسجيلات الموسيقية والإعلام إلى إنشاء منظمة حقوقية SOREMA لدى غرفة تجارة الرياض للتعاون مع السلطات الحكومية المختصة للحد من عمليات القرصنة المتفشية.

وفي المقابل، حافظت الخسائر الناجمة عن الانتهاكات في حقل الكتب والمطبوعات على معدلها (9 ملايين دولار).

مصر

بعد إدراجها على لائحة «المراقبة» العام 1997 نظراً للتطورات الحاصلة خصوصاً مع الرقابة المتشددة بحق المخالفين، قرر ممثل التجارة الأميركي رفع مصر إلى لائحة الرقابة المتشددة، وذلك للعامين 1998 و1999 بسبب عدم تطابق النظم الحمائية لديها مع المعايير العالمية خصوصاً في ما يتعلق ببراءات اختراع الأدوية.

فعلى صعيد برامج الكمبيوتر المهنية قدرت هذه الخسائر بـ 8,9 ملايين دولار أي بتراجع بلغت قيمته 4,4 ملايين دولار عن العام 1997، إلا أن نسبة القرصنة لا زالت مرتفعة وبلغت 82 في المئة.

وبين الفترة الممتدة من شباط/فبراير إلى أيلول/سبتمبر من العام الماضي، أجرت وزارة الثقافة المصرية ما يقارب 30 عملية مداهمة، صودرت خلالها برامج كمبيوتر مقرصنة وأجهزة كمبيوتر شخصية.

وقد ارتفعت نسبة القرصنة في حقل البرامج الترفيهية من 55 في المئة إلى 60 في المئة للعام 1998 وقدرت الخسائر بـ 5,5 ملايين دولار. أما المشكلة الرئيسية التي ظهرت هذا العام في مصر فهي موافقة الوزارات المصرية على تسجيل الأعمال المزورة والإدعاء على أنها أعمال مرخصة. وأوصى الإتحاد بضرورة التعجيل في أخذ الإجراءات بهذا الخصوص سيما وأن وزارة الثقافة أبدت استعدادها لذلك.

أما بالنسبة للكتب فإن الخسائر بقيت على حالها مع زيادة طفيفة للعام 1998 بلغت 26 مليون دولار.

ولا زالت خسائر الإستديوهات مرتفعة وقدّرت بـ 11 مليون دولار وحافظت نسبة القرصنة على موقعها (50 في المئة).

وتتم عمليات قرصنة او تزوير أشرطة الفيديو في الشقق المستأجرة، لتضليل الشرطة التي قامت بمداهمة 184 محل قرصنة أشرطة الفيديو وصادرت ما يقارب 11,418 كاسيت فيديو مقرصن. وقد رفعت الجمعية 90 دعوى قضائية جنائية كانت نتيجة 14 منها حبس المقرصن لمدة تتراوح بين الشهر والسنة وراوحت الغرامات ما بين 8 و 884 دولاراً.

إلى ذلك وصلت الخسائر المقدرة لقرصنة التسجيلات الصوتية والفنية في العام 1998 إلى 12 مليون دولار أي بزيادة 4 ملايين دولار عن العام الأسبق، وارتفعت كذلك نسبة القرصنة إلى 50 في المئة.

الإمارات

أوصى تقرير الإتحاد العالمي للملكية الفكرية برفع الإمارات عن لائحة المراقبة إلى قائمة الملاحظات الأخرى (Other observation) بسبب انخفاض نسب القرصنة والحملات التطبيقية لقوانين الملكية الفكرية، إذا ما قامت الإمارات حتى نيسان/ابريل من العام الحالي بتعديل قانون التأليف والنشر ليتطابق واتفاقية تريبس بشكل كامل والرجوع عن قرار محكمة المطبوعات الذي اعتبر أن العمل الأدبي العالمي غير محمي ما لم يسجّل في الإمارات أولاً.

وخلال شهر تشرين الأول/أكتوبر من العام المنصرم أقرّت دولة الإمارات كافة التعديلات ليتناغم قانون التأليف والنشر واتفاقية تريبس. وكذلك في ما خصّ اجتهاد محكمة المطبوعات لكن على الرغم من كل هذه التطورات بقيت الإمارات في تقرير ممثل التجارة الأميركي على لائحة «المراقبة» بسبب عدم تعديل القانون الخاص ببراءات الإختراع خصوصاً تلك المتعلقة بالأدوية الصادرة منذ العام 1992.

وحثّ تقرير الإتحاد دولة الإمارات على لعب دور ريادي لمكافحة القرصنة في المنطقة خصوصاً وأنها تعتبر نموذجاً يُقتدى به لجهة تطبيقات القوانين والحدّ من عمليات النسخ غير الشرعية حيث سجّلت حصيلة المداهمات التي قامت بها السلطات المختصة العام المنصرم إتلافاً لنحو 240 منتجاً مقلداً توازي قيمتها 77 مليون درهم. وقد تراجعت الخسائر الناجمة عن القرصنة إلى 22،4 مليوناً.

وتشير الإحصاءات القطاعية إلى بقاء نسبة قرصنة أفلام الفيديو على حالها 35 في المئة.

أما في قطاع التسجيلات الصوتية فتراجع ملحوظ شهده القطاع من 9 في المئة للعام 1997 إلى 6 في المئة للعام المنصرم. واعتبرت خسائر شركات التسجيل الأميركية الأدنى في المنطقة حيث لم تتجاوز قيمتها الإجمالية الـ 500 الف دولار.

وتراجعت نسبة قرصنة برامج الكمبيوتر المهنية بشكل ملحوظ من 60 في المئة العام 1997 إلى أقل من 55 في المئة للعام المنصرم. وتعدّ الإمارات البلد الثاني عالمياً الذي يشهد تراجعاً بهذه الوتيرة خلال فترة مماثلة. وانحسرت خسائر شركات البرمجة بـ 3،1 ملايين دولار. وكانت الإمارات قد اتخذت تدابير وقائية في العام 1996 للحد من استيراد برامج مزورة وذلك بفرضها إبراز مستندات ثبوتية وقانونية لكل برنامج قبل دخوله الأراضي الإماراتية، وبالمقابل لا زالت نسبة قرصنة برامج الكمبيوتر الترفيهية عالية إذ بلغت في العام 1998، 95 في المئة مع خسائر للشركات العالمية قدّرت بـ 15،2 مليون دولار. وتعمل وزارة الإعلام والثقافة وبالتعاون مع جمعية برامج الكمبيوتر الرقمية المتفاعلة على الحد من تفشي ظاهرة القرصنة.

وفي حقل الكتب، لا زالت الإمارات تستقبل كتباً منسوخة بطريقة غير شرعية مصدرها الهند والشرق الأوسط وخصوصاً لبنان، حيث بلغت خسائر دور النشر العالمية للعام الماضي مليون دولار. وأوصى الإتحاد بضرورة إتخاذ الإمارات مبادرات للحد من واردات الكتب المقرصنة. ■

وداد أبو شقرا

الفرانشايز: مجالات مفتوحة وفورة لا سابق لها

متى ينطلق الفرانشايز العربي؟

في غمرة البحث عن مجالات بديلة للإستثمار عوضاً عن السبل التقليدية يطل الفرانشايز حاملاً بشائر الفرص الناجحة والنجاحات المضمونة.

فالفرانشايز، أو الامتياز التجاري، لم يعد تلك الكلمة الغريبة الغامضة بل أضحى ظاهرة تجارية لها أصولها وأربابها.. وشروطها أيضاً.

وإذا كانت الصورة المألوفة للفرانشايز تتمثل في مطاعم الوجبات السريعة، التي عرفت انتشاراً لا سابق له فإن الصورة الحقيقية لهذه الظاهرة بدأت تتضح رويداً رويداً.

ففي أي مجالات يمكن استخدام نظام الفرانشايز؟

التربية

ففي التربية والتعليم والتدريب على سبيل المثال هناك العديد من الاسماء اللامعة تتحول الى الفرانشايز. فالجامعات والمدارس ومراكز تعليم اللغات والتدريب الاداري، والمعاهد المهنية في العالم العربي طوّرت مجالات التعاون مع مثيلاتها الاجنبية. وبدلاً من اعتماد أنظمة التمثيل المتواضع أو التوأمة غير المتكافئة فقد بدأ البعض في اعتماد الفرانشايز. وهكذا باتت لنا مؤسسات تربوية تعطي الدروس وفق أنظمة مؤسسات أجنبية عريقة وتقدّم لطلابها فرص الحصول على شهادات من تلك المؤسسات.

ومن جهة أخرى فإن تطبيق نظام الفرانشايز في مجال التدريب فتح الباب أمام مجالات واسعة من النجاح. فبرنامج كرستكوم الدولية للتدريب الاداري والمنطلق وفق مبدأ الفرانشايز في كل من لبنان والسعودية والكويت والامارات، وقريباً في مصر وقطر والاردن، أرسى أسس تطبيق هذا النظام في تلك الدول.

وقد تمكنت «كرستكوم» العربية بفضل نقل الخبرة من أن تتبوأ مراكز مهمة بين أقرانها وأن تحقق مبيعات تخطت كل التوقعات، حتى الاكثر تفاؤلاً.

والفرانشايز في مجال التربية والتعليم والتدريب يضمن لهذا النوع من المؤسسات قفزة نوعية وخطوة مهمة جداً في اتجاهات التطوير والتحسين. فبدلاً من ابتكار برامج جديدة واختبارها على المستفيدين منها يمكن للمؤسسات أن تنضم إلى نظام الفرانشايز وتحصل على حقوق الامتياز التجاري لاحدى المؤسسات القائمة فتتبع نظامها ومناهجها وكتبها وتطبيقاتها. ومن البديهي أن يؤدي نقل الخبرة الناجحة إلى المؤسسة التي حازت على حقوق الفرانشايز، الى نجاح يمكّنها من أن تبني فوقه نجاحاتها الخاصة.

الموارد البشرية

ومن اتجاهات الفرانشايز الواعدة الخدمات الخاصة بالموارد البشرية والتوظيف. فالاسماء الكبرى في عالم التوظيف باتت تبحث عن راغبين في توسيع انتشارها في مناطق كانت غريبة عنها، وبينها العالم العربي، فتعمل على «بيع» خدماتها وخبرتها لمن يرغب العمل باسمها ولها في ذلك أكثر من مصلحة. فالعولمة بمعناها الخاص بالموارد البشرية تفترض أن تكون لكل الشركات إمكانية التعرف الى المهارات الموجودة في سوق العمل، في كل المجالات وفي كل الدول.

لذلك تسعى شركات التوظيف الكبرى للدخول إلى العالم العربي، فتمنح امتيازها التجاري لشركات راغبة في استخدام اسمها وطريقتها في العمل وتستفيد هذه الشركات الناشئة من الاسماء الكبرى، مع ما يعني ذلك من عقود وتطور أعمال. وتستفيد الشركات الناشئة من كل الخدمات التي تقدمها الشركات الكبرى التي حصلت على امتيازها التجاري وتواكب أي أصناف جديدة بالسرعة ذاتها التي تطبق فيها في كل مكان.

فالنقص الحاد في عدد الباعة بالمفرق في المراكز التجارية الذي شهدته أسواق الولايات المتحدة منذ عامين دفع شركات التوظيف الى ابتكار حلول اكثر ابداعاً فلجأت الى اقامة بنوك معلومات للراغبين في وظائف مؤقتة كما وضعت بعض الموظفين على لائحة «تأجير الخدمات» فتتحمل المؤسسة نفقاتهم طوال فترة التعاقد وتسعى الى ايجاد فرص عمل مؤقت لهم خلال تلك الفترة.

هذه الفكرة مع ما تنطوي عليه من ابتكار، دخلت الاسواق العربية مع الشركات الناشئة بحسب طريقة الفرانشايز وهي مرشحة للتطور في أكثر من اتجاه.

الاستشفاء

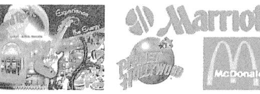
ويعتبر الاستشفاء بين الافكار الواعدة في مجال بيع حقوق الامتياز التجاري ونقل الخبرة. فالمستشفيات الكبرى في الدول العربية تسعى للانضمام إلى مجموعات استشفائية عالمية طلباً للحصول على أحدث التقنيات وأفضل الاختصاصيين خلال فترة قصيرة.

وقد خطا عدد من المستشفيات العربية صوب التعاون مع مراكز استشفاء متخصصة خصوصاً في مجالات الجراحة العامة وجراحة القلب وجراحة العين وغسل الكلى.. وتحولت هذه المستشفيات الجديدة، إن صح التعبير، إلى نقاط استقطاب لكل المرضى العرب وإلى بديل مفيد عن تكبد مشقة الانتقال إلى بلاد أجنبية للحصول على الخدمة الطبية ذاتها.

الفنادق والمؤسسات السياحية

تشهد المنطقة العربية حالياً إقبالاً لافتاً من جانب مجموعات الفنادق العالمية على بيع امتيازات تجارية لفنادق قديمة أو جديدة. واللافت أن الفنادق التقليدية، رغم تمسكها بتراثها وشهرتها، باتت تسعى للحصول على حقوق فرانشايز لمجموعات فنادق عالمية حتى تنال ما تستحق من انتشار عالمي وتتماشى مع مثيلاتها العالمية.

لكن فرانشايز الفنادق مختلفة ومتنوعة، تنوع القطاع نفسه إذ أن الكثير من الاسماء العريقة في عالم الفنادق المحلية لجأت إلى حلول ذكية جعلتها تعتمد نظام ثنائية الاسم التجاري، وهي واحدة من النظم الجديدة في الفرانشايز، فبدلاً من أن يذوب اسم الفندق القديم بتنا نراه جنباً إلى جنب مع اسم المجموعة الفندقية العالمية التي ينتمي إليها وفي هذا كسب للجميع.





ومن المنتظر أن تدخل عالم الفرانشايز مؤسسات سياحية أخرى مثل الشقق المفروشة وشقق الاقامة السياحية القصيرة والمنتجعات البحرية بالاضافة الى المواقع السياحية التي يديرها كبار منظمي الرحلات السياحية.

ومن شأن هذا الاتجاه في الفرانشايز أن يطور المؤسسات الجديدة حتى تتناسب مع المواصفات العالمية مع ما يعني ذلك من زيادة في الانتاجية وتطوير للاعمال.

الصناعة

فالفرانشايز الصناعي حقق لكثير من الدول التي كانت حتى عهد قريب مصنفة في عداد دول العالم النامية أو الأقل نمواً، انتقلت سريعاً الى مصاف الدول ذات الاقتصادات المتحولة، ومن ثم الى الدول الصناعية.. ونذكر بهذا الصدد ماليزيا وسنغافورة واندونيسيا والكوريتين.. وكان الفضل صناعياً للفلرانشايز الصناعي الياباني الذي حقق هذه النقلات بوسائل نقل علمية ومنهجية وتدرجية. ونذكر على سبيل المثال لا الحصر الفرانشايز الصناعي من مثل صناعة الالكترونيات، صناعة الادوية، الصناعة البتروكيميائية، صناعة السيارات، صناعة المفروشات... وغيرها.

متى الفرانشايز العربي؟

تتنوع فرص الفرانشايز تنوع القطاعات إذ أن أي نوع من المؤسسات، قابل لأن يصبح فرانشايز أو أن يتملك حقوق امتياز تجاري لمؤسسة عالمية ناجحة في المجال نفسه.

لكن الوجه الآخر للعملة ذاتها يظهر لنا أن مؤسساتنا العربية الناجحة قابلة أيضاً لأن تتحول إلى نظام الفرانشايز وأن تصبح فرصاً استثمارية جيدة لأصحابها.

ولعلّ أسرع ما يتبادر إلى الذهن، تلك الاسماء العريقة في المطاعم العربية ومحلات الحلويات الشرقية ومحلات العطارة... لكن لا شيء يمنع من إنشاء نظام فرانشايز للمدارس والجامعات الناجحة ومراكز العناية الصحية وغيرها.

وأمام العرب فرصة ذهبية للدخول إلى عالم الفرانشايز من الباب الواسع، سواء كأصحاب أفكار أو كمستثمرين، ويمكن القول أن التأخر عن اللحاق بركب الفرانشايز في عزّ الموجة التي تبناها كثيرون منذ سنوات عدة، منح المستثمرين والتجار والصناعيين العرب فرصة الاستفادة من أخطاء الآخرين.

فالاخطاء التي تخبط بها الساعون إلى الفرانشايز السهل، وفي ذلك مئات الامثلة في الاتجاهين، حصنت نظام الفرانشايز وجعلته أكثر وثوقاً وأكثر قابلية للحياة.

والثابت أن نظام الفرانشايز سيشهد فورة لا سابق لها في العالم العربي لأن المستثمرين باتوا مقتنعين بجدوى الاستحصال على حقوق الامتياز التجاري لمؤسسات وشركات تملك ما يكفي من الخبرة والشهرة والنجاح ما يجعل التعاون معها فرصة للنجاح والاستثمار المربح. ■

إعداد: مجموعة المستشار الدولي

آليات منظمة WTO لتسوية المنازعات التجارية

بقلم د. حسن عيسى الملا



درجت الدول على استخدام الأساليب الديبلوماسية المرنة لحل المنازعات الدولية، بينما استخدم الأفراد والشركات الأسلوب القانوني لحل منازعاتهم التجارية المحلية والدولية، متمثلاً في اللجوء إلى المحاكم أحياناً، والتحكيم في المنازعات التجارية في حالات أخرى.

وما يميّز آلية تسوية المنازعات التجارية وفق اتفاقيات منظمة التجارة العالمية، أنها جمعت بين الأسلوبين في حل المنازعات، وهو ما سأشرحه في ما بعد، فضلاً عن أن النظام القانوني لهذه الآلية جمع بين الإلزام والتنفيذ وهو ما ينقض كثيراً الاتفاقيات الدولية المماثلة، ذلك أن آلية تسوية المنازعات في إطار المنظمة ألزمت الدول الأعضاء بالتقاضي عند التنازع، ووفّرت أداة لتنفيذ قرار التسوية.

ومن الأهمية بمكان إيضاح أن جهاز تسوية المنازعات الذي سيأتي ذكره مراراً في ما بعد، ليس جهازاً مستقلاً في واقع الأمر عن المجلس العام لمنظمة التجارة العالمية، بل أن المجلس العام ذاته ينعقد عند الحاجة للاضطلاع بمسؤوليات جهاز تسوية المنازعات المشار إليه في وثيقة التفاهم الخاصة بتسوية المنازعات وله أن يعين لنفسه رئيساً وأن يضع قواعد إجراءاته.

هدف جهاز تسوية المنازعات

هدف الجهاز، لا يختلف عن هدف أي جهاز آخر مهمته حل المنازعات الخاضعة لاختصاصه، إلا أنه ذو طبيعة خاصة تعود إلى أنه ينظر في منازعات بين أعضاء في نادٍ واحدٍ منضمين تحت سلطة قانونية ناتجة عن تعاقد إيرادات في اتفاقيات دولية.

فهو وإن كان هدفه النهائي حل النزاع بطريقة إيجابية، إلا أن التوصل إلى حل ودي مقبول من قبل الطرفين، هو المفضل في آلية عمل الجهاز، أما إذا لم يتم التوصل إلى اتفاق، فإن الخطوة التالية هو إجبار الدولة المدّعى عليها على سحب أو إلغاء التدبير محل النزاع، إذا ما تبين مخالفته للاتفاقيات الحاكمة لعمل المنظمة.

يذكر أن مبدأ التعويض عن الضرر المعمول به في القوانين المدنية والتجارية، قد أصبح ثانوياً في إجراءات جهاز التسوية، حيث لا يجوز اللجوء إلى تقديم التعويض كتسوية للنزاع، إلا بشكلٍ مؤقت إذا تعذر سحب التدبير محل المنازعة فوراً، وإلى أن يتم سحب أو إلغاء التدبير.

نطاق اختصاص الجهاز

أقرّت الدول المشاركة في جولة الأورغواي القواعد والإجراءات التي تحكم تسوية المنازعات التجارية الدولية في ملحق أرفق بإتفاقية إنشاء منظمة التجارة العالمية، وأنشىء جهاز لتسوية تلك المنازعات، أوكلت مهامه إلى المجلس العام للمنظمة، وهو الجهاز الرئيسي الثاني للمنظمة بعد المؤتمر الوزاري، وكانت مهمته تطبيق تلك القواعد

والإجراءات.

هذه القواعد والإجراءات تطبق على اتفاقية إنشاء منظمة التجارة العالمية والاتفاقات التجارية متعددة الطرف (السلع – الخدمات – حقوق الملكية الفكرية)، وكذلك على الاتفاقيات مختلفة الأطراف وهي الاتفاقيات الملزمة للدول التي وافقت عليها فقط، ويشمل أيضاً اتفاقيات التكامل الإقليمي من اتحادات جمركية ومناطق حرة من منظور توافقها أو تعارضها مع الاتفاقيات الأخرى المنضوية تحت لواء المنظمة.

يتمتع جهاز التسوية بسلطة إنشاء هيئات النظر في النزاع، أو اعتماد تقارير جهاز الاستئناف، ومراقبة تنفيذ القرارات والتوصيات، والترخيص بتعليق التنازلات وغيرها من الالتزامات التي تبرم بموجب الاتفاقات المشمولة.

ومن واجب جهاز التسوية إبلاغ المجالس واللجان المختصة في منظمة التجارة العالمية بتطور أي منازعة ذات صلة بالاتفاقيات المشمولة.

الأحكام الناظمة لعمل الجهاز

في حالة وجود نزاع، فإن الجهاز يطبّق القواعد والإجراءات المنصوص عليها في الاتفاقيات وفق التدرج القانوني التالي:

1 – تطبق أولاً القواعد والإجراءات الخاصة أو الإضافية الواردة في الاتفاقات المشمولة المحددة والاتفاقات الملحقة بها، وهذه تسمو في حالة الخلاف على قواعد إجراءات تفاهم تسوية المنازعات.

2 – في الحالات التي تتطلب فيها المنازعة تطبيق قواعد وإجراءات بموجب أكثر من اتفاقية، يوجد تضارب في ما بينها، فإن للأطراف المتنازعة حق تحديد تلك الإجراءات، وعند عدم الاتفاق عليها خلال عشرين يوماً من تشكيل الهيئة، فإن على رئيس جهاز تسوية المنازعات أن يحدد بالتشاور مع طرفي النزاع، القواعد والإجراءات التي ينبغي اتباعها وذلك في خلال عشرة أيام من تلقيه طلب من أحد الطرفين.

إن المبدأ العام هو تطبيق القواعد والإجراءات المنصوص عليها في الاتفاقات المشمولة حيثما أمكن، وأن القواعد والإجراءات المنصوص عليها في تفاهم تسوية المنازعات تستخدم في نطاق ضيق وإلى الدرجة التي يصبح فيها استخدامه ضرورياً لتجنب النزاع.

وكمثال على ذلك فإن اتفاقية التجارة في الخدمات تنص على أنه في حالة وجود منازعة في مجال الخدمات المالية، فعلى المتنازعين الاستعانة بخبير في الشؤون المالية له خبرة في مسائل الإجراءات المصرفية، وبالتالي فإن هذا النص واجب التطبيق في تشكيل الفريق المختص بمنازعات الخدمات المالية أولاً، ثم يستكمل إجراءات تشكيل الفريق وفقاً لأحكام تشكيل الفرق الواردة في مذكرة التفاهم العامة التي تحكم تسوية المنازعات.

آلية تسوية المنازعات:

1 – الأسلوب الديبلوماسي:

أ) على حكومة أي بلد عضو تنازع دولة أخرى في مسألة تجارية، أن تحاول أولاً تسوية نزاعها بالطرق الديبلوماسية والمساعي الحميدة، وعند إخفاقها فقط يجوز لها عرض النزاع على جهاز تسوية المنازعات.

ب) يتريث المجلس العام للمنظمة الذي يمارس مهمة جهاز تسوية المنازعات، قبل السير في إجراءات التسوية بناءً على طلب أي بلد

حسن عيسى الملا

- دكتوراه في القانون
- نائب رئيس لجنة المستشارين والأنظمة وعضو اللجنة التجارية في غرفة تجارة وصناعة الرياض
- رئيس مجلس إدارة مركز التحكيم التجاري لدول مجلس التعاون لدول الخليج العربية
- عضو محكمة التحكيم الدولية التابعة لغرفة التجارة الدولية
- عضو المجلس التنفيذي للجنة الوطنية السعودية لغرفة التجارة الدولية
- عضو مجلس إدارة في شركات سعودية بينها البنك السعودي الأمريكي
- نائب رئيس اللجنة الوطنية السعودية لغرفة التجارة الدولية
- مستشار عام صندوق التنمية الصناعية السعودي

عضو، معطياً الدولتين وقت أكبر لتسوية النزاع ودياً، وذلك ما لم يرَ العضو المدعي أن الإجراء الصادر من الدولة المدعى عليها محل النزاع يضر بمصالحه ضرراً لا يحتمل التأجيل.

ج) يجب على المدعى عليه بدء التشاور لحل النزاع، وعليه إجابة طلب التشاور في الحالات التي لا تخضع لأحكام خاصة خلال عشرة أيام من تاريخ تسلمه، وعلى أن تبدأ المشاورات في مدة أقصاها ثلاثين يوماً من تاريخ استلام الطلب، وإلا جاز للدولة المدعية الانتقال الى مرحلة إنشاء فريق للتعامل مع طلبها وفق آلية تسوية المنازعات.

أما إذا بدأت المشاورات، ولم تصل إلى حل مرضٍ للطرفين خلال ستين يوماً من بدئها كان للطرف المدعي طلب إنشاء فريق للبت في النزاع.

2 – المساعي الحميدة والتوفيق والوساطة

يمكن للطرفين أو الأطراف المتنازعة إذا ما ثار نزاع بينهما، أن يطلبوا من دولة أو دول أخرى أن تبذل مساعيها الحميدة، أو تحاول التوفيق بينهما، أو مجرد القيام بوساطة عادية لتقريب وجهات النظر. كما يجوز للمدير العام للمنظمة بحكم وظيفته أن يعرض المساعي الحميدة أو التوفيق أو الوساطة لهدف مساعدة الأعضاء على تسوية منازعاتهم.

من مميزات هذه الوسيلة، أن بإمكان أطرافها بدأها أو إنهاءها في أي وقت، حتى بعد إنشاء فريق النظر في المنازعة رسمياً، وهذه الوسيلة في جميع الأحوال لا تخل بحق أي طرف في سلوك سبل التقاضي الأخرى المتاحة بموجب آلية تسوية المنازعات التجارية الدولية.

3 – التحكيم:

أجاز التفاهم الخاص بتسوية المنازعات من حيث المبدأ «التحكيم» كوسيلة من وسائل تسوية المنازعات الناشئة بين أعضاء منظمة التجارة العالمية، واشترط لذلك ما يلي:

أ) اتفاق طرفا النزاع على التحكيم وإجراءاته.

ب) إشعار أعضاء المنظمة الآخرين بهذا الاتفاق قبل مدة كافية من بدء إجراءات التحكيم.

ج) يجوز للدول الأعضاء الأخرى الدخول في اتفاقية التحكيم المخطرين بها إذا وافق طرفاها على ذلك.

د) الالتزام النهائي بقرار المحكمين. ■

NISSAN

الحياة رحلة... إستمتع بها

إمتلكها تتلمس روعتها



إنفينيتي Q45

إمتلكها الأن وتأكد أنك ستعشق إنفينيتي . لأنها سيارة تصعب مقارنتها بغيرها، حيث ببساطة لا يوجد لها مثيل. فشكلها يجذب الأنظار لأناقته وفخامته، ومقصورتها الداخلية جهزت بكل سبل الرفاهية، لتوفر لك أقصى حدود الراحة للإستمتاع بقيادتها. أما محركها القوي ذو الـ ٨ سلندرات على شكل وسعة ٤,١ لتر فهو على أتم الإستعداد للتلبية والإستجابة.

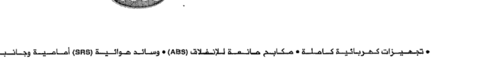
إمتلكها اليوم وتأكد من أنك ستجعلها جزءً من حياتك.

لتستمتع برحلتك، إحرص على سلامتك.

مجموعة الجفوق







الوكيل العام بالمملكة
شركة الحمراني المتحدة
محمد علي الحمراني وإخوانه (شركة تضامن)
Alhamrani United Co.
عضو مجموعة شركات الحمراني
جدة - طريق المدينة - ت ٦١٩٦١٩٠

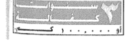


الموزع الرئيسي بالمنطقة الوسطى
الحمراني للتجارة و الاستيراد
ALHAMRANI TRADING & IMPORT CO.
عضو مجموعة شركات الحمراني
الرياض - شارع الإحساء - ت ٤٧٦١٩١٩/٤٧٦٤٧٤٥





الموزع الرئيسي بالمنطقة الشرقية
شركة الجبر التجارية
AL-JABR TRADING COMPANY
الدمام - شارع الملك سعود - ت ٨٣٢٤٣٠٠ / ٨٣٢٣٣٢٢



الأهمية الاقتصادية للملكية الفكرية

كان ظهور التشريعات الخاصة بالملكية الفكرية نتيجة لما تتمتع هذه الملكية من أهمية في تنمية الدول والعمل على ازدهارها في مختلف المجالات، إلا أن البعض ومنذ أن خرجت إلى حيز الوجود الاتفاقيات الدولية المنظمة لأحكام الملكية الفكرية إنهالوا بأسهم النقد عليها، متذرعين بالوطنية ورفض تدخل الغرب بنا وبشؤوننا تارة، وبعدم جني أية فوائد من هذه الاتفاقيات على المستوى الاقتصادي او الاجتماعي أو الثقافي أو السياسي تارة أخرى.

فها نحن نستقبل السنة الخامسة من عمر المنظمة العالمية للتجارة، والتي تعد اليوم المظلة التي تتفيأ تحت ظلالها جميع اتفاقيات الغات القديمة والجديدة وكذلك كافة الاتفاقيات الملحقة بها وهي 25 اتفاقية، ومن هذه الاتفاقيات الجوانب المتصلة بالتجارة من حقوق الملكية الفكرية TRIPS.

وما زالت اتفاقيات منظمة التجارة العالمية تتعرض إلى العديد من اسهم النقد اللاذع من قبل بعض أصحاب الأقلام العربية.

ولو تناولنا أسباب نقد اتفاقيات الغات وملاحقها لوجدناها صادرة في عجالة ودون إدراك أو فهم أو دراية لمضمون هذه الاتفاقيات وغاياتها، ما يجعلنا نعتبر هذا النقد مجرد كلام صادر كتعبير طبيعي لعقدة رفض كل ما هو أجنبي ولمجرد أنه قادم لنا من الغرب. وبالتالي لا يمكننا الاعتماد عليه أو حتى قبوله كسبب لعدم الدخول مع بقية دول العالم في هذا التكتل الاقتصادي الجبار، خصوصاً وإننا على أعتاب عصر جديد لا يعرف الأقليات الاقتصادية ولا يقيم وزناً للإنفرادية التجارية، إنه عصر التكتلات الاقتصادية العملاقة.

إن العالم اليوم اصبح بالفعل قرية صغيرة يرتبط فيها الشمال مع الجنوب والشرق مع الغرب، ونحن العرب ما زلنا نقول هل دخولنا في مثل هذه الاتفاقيات الاقتصادية الدولية يفيدنا أم لا؟!

وكأن بقاءنا منفردين وحيدين سيحقق لنا الرخاء والازدهار، ودخولنا ومشاركتنا بقية العالم المتحضر سيعود علينا بأوخم العواقب وأكبر الآثار الاقتصادية السلبية، فهل يعقل هذا؟

عامر الكسواني

والأسوأ من كل ذلك أننا كأمة عربية واحدة ما زلنا نحاول جاهدين الدخول في سوق عربية مشتركة، وللأسف لا اعتقد أننا سنتمكن من تحقيق هذا الحلم العربي الكبير لأسباب يعرفها الجميع. وهو ما يشكل دافعاً إضافياً لنا للدخول في التكتلات الاقتصادية القائمة بالفعل تحقيقاً لمصالحنا الحيوية.

ولهذا فإنني أدعو جميع الخائفين من اتفاقيات الغات وملاحقها وخصوصاً تلك المتعلقة بالملكية الفكرية وأقارعهم بالأدلة العلمية والاقتصادية، لنرى بالفعل إن كانت هذه الاتفاقيات وملاحقها ستضرّنا في حالة التزامنا بها، أم أنها ستساعدنا وتحقق لنا ما نصبو إليه من تنمية وازدهار وتقدم.

سآخذ من بين اتفاقيات الغات وملاحقها - كعينة للبحث - اتفاقية الجوانب المتصلة بالتجارة والمتعلقة بالملكية الفكرية وسأقصّر حديثي على الأهمية الاقتصادية للملكية الفكرية .

ظهرت اتفاقية الجوانب المتصلة بالتجارة والمتعلقة بالملكية الفكرية (تريبس TRIPS) يوم 15 نيسان/ابريل 1996 كأحد ملاحق اتفاقية إنشاء المنظمة العالمية للتجارة واضعة نصب أعينها الاهتمام بمنتجات العقل والإبداع والابتكار وضرورة توفير أعلى قدر ممكن من الحماية لكل ما تتفتق عنه القريحة العقلية البشرية، لما لمثل هذه المنتجات والابتكارات من أهمية بالغة على مختلف الأصعدة الاقتصادية والاجتماعية وحتى السياسية.

تتضمن الملكية الفكرية كافة صور الإبداع البشري سواء على الصعيد الصناعي والتجاري كالاختراعات والرسوم والنماذج الصناعية والمؤشرات الجغرافية والعلامات والأسماء التجارية وحماية المعلومات التجارية أو على الصعيد الأدبي والفني كحقوق المؤلف والنشر والأداء العلني والبرمجيات ونقل التقنية وعقود الامتياز.

إن المقصود بالأهمية الاقتصادية للملكية الفكرية هو بيان العائد الاقتصادي المأمول في ما إذا تم احترامها وعدم التعرض لمفرداتها بالانتهاك والقرصنة أو التقليد أو سوء الاستعمال أو منافسة أصحابها منافسة غير مشروعة.

وفي هذا الصدد نرى أن الانتهاك أو التعرض للملكية الفكرية يؤثر سلباً على كل من المنتج والمستهلك، إذ يؤثر على المنتج من خلال تقليل فرص البيع أمامه ما يؤدي إلى انخفاض مستوى المبيعات وبالتالي إلى انخفاض هامش الربح والفوائد المتوقعة، وذلك لأن التعرّض لمنتج أو تقليده سيؤدي إلى زيادة العرض فيقل الطلب، والأدهى من ذلك أن زيادة العرض لم تأتِ بسبب التكافؤ والتوازن في جودة ما هو معروض وإنما بسبب منافسة غير شريفة للسلع الأصلية ذات الجودة العالمية من قبل سلعة مقلّدة لا تتمتع بجودة ومواصفات السلعة الأصلية، ودائماً تكون ارخص منها سعراً وهو الأمر الذي يعد أكثر قبولاً وتناسباً مع ميزانية ودخل الغالبية العظمى من المستهلكين، فيقبلون على شراء السلعة المقلّدة تاركين أصحاب السلع الأصلية يواجهون هذا الفقدان المباشر للمبيعات وبالتالي فَقْد الكثير من الأرباح التي كانوا يأملونها، باحثين وراء من قاموا بتقليد منتجاتهم وملاحقتهم قضائياً، ما يعني ضياع المزيد من المال والوقت.

أما بالنسبة للمستهلك فنرى أن التعدي على الملكية الفكرية يؤثر عليه سلباً هو الآخر، متى علمنا أن التقليد يؤدي إلى وجود أصناف ومنتجات وسلع استهلاكية لا تتمتع بالمواصفات والجودة العالمية، وهو ما يضر بالمستهلك خصوصاً إذا كانت هذه المنتجات محل التقليد منتجات غذائية أو دوائية لا غنى للمستهلك عنها الذي سيضطر

إلى الإقبال على شراء المنتجات المتناسبة وميزانيته دون الوقوف طويلاً عند جودة المنتج، خصوصاً وان وعي المستهلكين في بلادنا بموضوع التقليد وجودة المنتج الذي يقتنيه ما زال للأسف الشديد قليلاً بالمقارنة مع الوعي الذي يتمتع به غيرهم من المستهلكين في البلاد المتقدمة.

هذا بالنسبة للمنتج والمستهلك، أما بالنسبة للضرر الواقع على الدولة التي لا تحمي الملكية الفكرية فنراه أشد وأدهى. فانتهاك حقوق الملكية الفكرية يضر بمصالح الدولة الاقتصادية، حيث يؤدي إلى تقليل فرص استقبالها لرؤوس الأموال والاستثمارات الأجنبية، لأن أصحاب هذه الأموال والاستثمارات على قناعة تامة بأن أموالهم واستثماراتهم ستذهب هباءً كون هذه الدولة لا تحترم الحقوق ولا تقيم وزناً للابتكارات والإبداعات الذهنية، لأنه وكما قال بعض المتخصصين في مجال الملكية الفكرية، «إن الدولة التي تحترم حقوق الملكية الفكرية تكون جديرة بالاحترام»، أما تلك التي لا تولي الملكية الفكرية أدنى حماية أو اهتمام فهي جديرة بالنبذ والترك. ولهذا نرى المستثمرين يتجهون شطر الدول التي تقدر إبداعات الفرد الفكرية وتحرص على حمايتها والقادرة في الوقت نفسه على حماية استثماراتهم.

ومن هنا يمكننا التعرف على الدور الكبير الذي تلعبه الملكية الفكرية، في نقل التكنولوجيا واستقبال عقود الامتياز من الدول الصناعية المتقدمة التي لن تمنح إبداعاتها الصناعية واختراعاتها المتطورة إلا للدول التي تحرص عليها وتوفّر لها الحماية والأمان، وهو ما يعود بالنفع والخير على الدولة المستقبلة لمثل هذه الإبداعات والصناعات والاختراعات والمعرفة التكنولوجية، ويوفر لها التنمية والازدهار الاقتصادي والحضاري التي من خلاله تستطيع مواجهة العصر الجديد الذي نعيشه ألا وهو عصر نقل المعرفة والتقنية وإقامة المشاريع الاقتصادية عبر الكمبيوتر.

وإذا كان ما تقدم يبيّن دور الملكية الفكرية في تحقيق مصالح الدولة الاقتصادية على المستوى الدولي وتمتّعها بالاحترام والتقدير العالمي، فان للملكية الفكرية أيضاً دوراً لا يقل أهمية عن سابقه في تحقيق مصالح الدولة الوطنية، إذ تعتبر الملكية الفكرية علامة فارقة للاقتصاد الوطني حيث تشجع المبادرات الفردية التي هي العمود الفقري للاقتصاد الوطني وتحفّز الأفراد على الخلق والإبداع ما يؤدي إلى خلق جو من التنافس الشريف المطلوب تواجده على الساحة الوطنية فيصبح الأفراد ملزمين بمزيد من الإبداع والابتكار والخلق. وتقوم الدولة أيضاً بتنظيم هذه الإبداعات وتقنينها، فتتحقق بذلك مقولة الرئيس الأميركي **روزفلت** المأثورة «لقد أضاف نظام الحماية الوقود إلى نار الإبداع».

إن إتاحة الفرصة للمبدعين الوطنيين وتشجيعهم على المزيد من الإبداع والابتكار وتوفير مظلة قانونية تحمي إبداعاتهم هذه يعود بالخير الوفير على الدولة اقتصادياً من خلال إتاحة الفرصة للمبدعين الوطنيين للإبداع والابتكار داخل بلدهم وعدم هروبهم إلى خارجه سعياً وراء الشعور بالأمان والاطمئنان على ابتكاراتهم، ما يعني فقد الدولة «للقوة الإبداعية الوطنية».

كما وتظهر الأهمية الاقتصادية للملكية الفكرية من خلال استعراض مدى أهمية إحدى مفرداتها وهي العلامة التجارية بالنسبة للمشاريع الاقتصادية، حيث ومنذ بداية الثمانينات أصبحت العلامة التجارية لمشروع معين تعتبر بمثابة العنصر الاساسي لرأس مال المشروع، إذ أصبحت قيمة أي مشروع تقاس بمدى قيمة علامة هذا المشروع على عكس الاتجاه السابق والذي كان يحدّد رأس مال المشروع بقيمة ما يحتويه من عقارات ومبان وآلات وغيرها. ومن ناحية أخرى تتيح العلامة التجارية لمالكها فرصة تعرّف المستهلكين على منتجاته والإقبال عليها، ما يحقّق له بالتالي الربح الذي يأمله من وراء مشروعه الاقتصادي، ناهيك عن ما تحققه العلامة التجارية من شهرة محلية وعالمية للمنتج وهو ما يحقق أيضاً للمنتج أعلى قدر ممكن من الأرباح والفوائد.

ليس هذا فحسب بل أن أهمية الملكية الفكرية الاقتصادية تظهر أيضاً من خلال الاختراعات والابتكارات الصناعية، حيث يمكننا التعرف على ذلك من خلال معرفة أن شركة صناعية كبرى تنتج السلع الدوائية (غلاكسو Glaxo) توصلت مؤخراً إلى إنتاج عقار لعلاج مرض الصداع النصفي (الشقيقة) وأنها صرفت للتوصل إلى ذلك نحو خمسة مليارات دولار، وليس من العدل أو المنطق أن تأتي شركة أخرى وتبدأ بتصنيع هذا الدواء وجني الأرباح من دون أن يكلّفها ذلك إلا القدر اليسير جداً من المال.

ولم يخلُ مجال الحقوق الأدبية والفنية من بيان مدى الأهمية الاقتصادية لهذه الحقوق، إذ يكفي أن نعلم أن فيلم (تايتنك Titanic) الذي حصد أكبر عدد من الجوائز العالمية، بلغت تكلفة إنتاجه نحو 200 مليون دولار، ولولا حماية حقوق المنتج المالية والأدبية ومنع عرض هذا الفيلم أو نسخه وتداوله بواسطة مراكز بيع وتوزيع الفيديو، لتعرّض المنتج للإفلاس، وهو ما يقودنا للحديث عن صناعة السينما والإنتاج الفني، حيث تعتبر هذه الصناعة في بلد كمصر من ثاني أكبر الصناعات الوطنية ومن أكثرها تحقيقاً للعوائد المالية للدولة بعد صناعة السياحة، وهو ما يؤكد لنا الأهمية الاقتصادية لعناصر الملكية الفكرية المختلفة للدولة التي تحرص عليها وتصونها وتوفّر لها الحماية.

إذن يترتب على حماية الملكية الفكرية ومنع أي اعتداء عليها العديد من الفوائد الاقتصادية التي لا يمكننا إغفالها، حيث لو نظرنا إلى التقارير الرسمية المعدّة من الوزارات والهيئات والمراكز الوطنية المبيّنة لحجم الخسائر التي تتعرض لها هذه الدولة أو تلك، نتيجة إنتهاك الحقوق الفكرية التابعة لها في بقية بلدان العالم، لتبيّن لنا على الفور عظم الدور الذي تلعبه الملكية الفكرية على الصعيد الاقتصادي.

نستنتج من كل ما سبق أن الدخول مع بقية دول العالم المتقدمة في اتفاقية حماية الملكية الفكرية سيوفّر لنا التنمية والازدهار الاقتصادي المنشود. كما سيوفّر لنا الاحترام والتقدير الدولي المطلوب. واعتقد أن الحديث عن عدم الجدوى من الدخول والالتزام بالاتفاقيات الدولية ومن بينها اتفاقيات الغات وملاحقها وخصوصاً اتفاقية TRIPS يعتبر حديثاً لا جدوى منه، خصوصاً وأننا أوضحنا النتائج الإيجابية التي ستعود على اقتصاديات الدول العربية من وراء مثل هذه الاتفاقيات، ناهيك عن ضرورة مواكبة العصر الذي نعيش والصعود إلى قطار التقدم والتنمية وإلا ستفوتنا فرصة الاستفادة من التقدّم العلمي والتكنولوجي التي وصلت إليه الدول الغربية والتي تلزمها اتفاقية TRIPS بضرورة رفد الأسواق العربية بكافة ما توصلت إليه من تكنولوجيا وتقدّم علمي ولكن بشرط أن نكون في وضع تشريعي يستحق مدّنا بها. ■

المحامي والمستشار القانوني

عامر محمود الكسواني

قراءة حول الملكية الفكرية قانوناً وحمايةً

.... بقلم غريتا طويل*



حماية الملكية الفكرية أمر لا بدّ منه لصيانة الحق والإبداع والاختراع والحريات. والمشترع اللبناني أولى هذا الموضوع الاهتمام والرعاية الكاملة منذ العام 1924 تاريخ صدور القانون المسمى «نظام حقوق الملكية التجارية والصناعية» بموجب القرار رقم 2885. كما وأن قانون العقوبات اللبناني نصّ في مواده 722 إلى 729 على أحكام قانونية تتعلق بالملكية الأدبية.

ونذكر أيضاً أن لبنان هو من رواد بلدان الشرق الأوسط الذين وقّعوا ميثاق برن العام 1933 وانضم إلى ميثاق جنيف العام 1959.

أما تطورات العصر الحديث الذي يتسابق مع التكنولوجيا فخلقت حقوقاً جديدة للمؤلف لم تكن ملحوظة سابقاً وهي من الحقوق المجاورة والمتصلة بالملكية الفكرية. ولكي لا يبقى لبنان بمنأى عن التطور القانوني في العالم والمنطقة العربية، وانسجاماً مع دوره الطليعي في حماية المستهلك والمنتج من التقليد والغش والتزوير، ولصيانة حقوق مواطنيه وتوفير الثقة اللازمة لتشجيع نقل التقنية الحديثة والاستثمار، صدر القانون اللبناني الحديث بتاريخ 13 نيسان/أبريل 1999.

أما السؤال الذي يطرح نفسه: ماذا بعد القانون الحديث للملكية الفكرية في ظل واقع ومرتجى؟

الملكية الفكرية بمفهومها الشامل هي حق عيني وسلطة مباشرة لصاحب الحق على الشيء المملوك له تخوّله حيازته والتصرف فيه واستعماله والانتفاع به في إطار القوانين النافذة.

ولا شك أن هذا الحق خلق إرباكاً «قانونياً» في العالم لان هذه الملكية هي من نوع آخر تختلف عن الملكية التقليدية في الحيازة وحمايتها فسعت لصونها اتفاقية برن العام 1924 المعدّلة مراراً والمنبثق عنها العديد من الاتفاقيات جميعها يتمحور حول طرق حماية هذا الحق وآخرها اتفاقية تريبس التي أضافت إلى معايير اتفاقية برن ما يلي:

أولاً، وجوب توضيح قوانين الدول الأعضاء واعتبار برامج الحاسوب مصنفات أدبية تتمتع بالحماية.

ثانياً، إرساء آلية لمنع المنازعات وتسويتها.

ثالثاً، أن يكون في الدول الأعضاء إجراءات وقوانين واضحة لتنظيم شؤون حماية الملكية الفكرية.

رابعاً، أن يكون أيضاً تعاون دولي بين الدول الأعضاء للقضاء على التجارة الدولية بالسلع المقلدة.

إذاً المشكلة الأساسية تكمن في عملية باتت واضحة عنوانها العريض وجوب «التعاون الدولي للقضاء على التجارة الدولية بالسلع المقلدة» والمعلوم أن هذه السلع تصنعها شركات عالمية أصبحت بارزة في مجال التقليد وهي متمركزة في جنوب وشرق آسيا تُغرق الأسواق العربية والمحلية بنتاجها المقلّد بسعر منخفض.

الهوّة السحيقة

قراءة مقتضبة لواقع الدول تساهم ربما في وضع الأمور ضمن إطارها الحقيقي وتساعد في رسم الخطط الكفيلة لمحاربة هذه الظاهرة جذرياً وعلمياً ودولياً والتصدي لمنافسة غير مشروعة باتت مستشرية وتلحق الضرر بالجميع.

الدول الصناعية الكبرى المتقدمة هي المصدرة للتكنولوجيا لكنها تبدو متشددة في نقلها إلى الدول النامية وذلك بفرضها شروطاً قاسية وتكاليف باهظة ربما لتبقى الأسواق مفتوحة أمام إنتاجها.

والدول المتلقية وهي في حاجة ماسة إلى التكنولوجيا لخططها التنموية لكن هذه الدول ليس بمقدورها الحصول على ما يلزم من معلومات تقنية للأسباب التي ذكرتها. إذاً بات واضحاً أن المعادلة التكنولوجية غير متكافئة وأن ما طرأ من تطورات تقنية في مجال ابتكار المصنفات الفنية والأدبية والعلمية وانتشار الحاسب الآلي وتغلغله في شتى المجالات العلمية والاقتصادية، ضاعف هذا التفاوت حتى أصبحت الهوة سحيقة بين البلدان المتقدمة والمصدّرة للتكنولوجيا والاخرى المتلقية. فكانت النتيجة أن الدول الصناعية ترجمت طموحها بإرساء اتفاقيات جديدة للمطالبة بتعديل القوانين في البلدان النامية والأقل نمواً (وهي البلدان المتلقية بشكل عام) والانضمام إلى هذه الاتفاقيات. أضف إلى هذا الواقع بروز «التجارة الإلكترونية» التي تبشّر بثورة في عالم تكنولوجيا المعلومات قاضية على المعاملات الورقية، مشرعنة «التوقيع الإلكتروني» وتبّشر أيضاً بخلط الصلاحيات القانونية وهذا ما ينذر بتضارب مصالح الشعوب إذا لم يتم استدراك الأمر.

هذا الواقع وغيره من مستحقات العصر، سبب الصحوة العارمة والهجمة الدولية للتنظيم والتشريع ومنح الفرص واعتبارها ذهبية وإعطاء المهل للانضمام إلى الإتفاقيات الدولية لتسوية الوضع وربما العفو عن جريمة قرصنة وتقليد نظّمت في الصين أو في آسيا والتمهيد إلى العولمة القانونية في التسوية وحل النزاع...

بات واضحاً أن الدول الصناعية تعمل جاهدة على حماية حقوقها ومصالحها في ترويض كل الأمور لخدمة أسواقها، إما أن يلقى اللوم على عاتق البلدان المتلقية باعتبار عدم المعالجة الفعلية للتجارة المعتدية سببها تخلف القوانين أو غيابها عن التطور التكنولوجي وآثاره أو في عدم الانضمام إلى الاتفاقيات الدولية فهذا يعتبر إجحافاً وتغاضياً عن مسؤوليات شبه محقة للبلدان المتلقية وهنا تكمن المشكلة إذا سلمنا جدلاً بأن الشركات المصنّعة تجهل حقاً سبب غزو إنتاج الشركات المقلّدة للعالم بأسره وبالأخص للعالم النامي وعلى طريق النمو فإن الاتفاقيات الدولية المبرمة والتي تعنى بحماية الملكية الفكرية وإرساء تعاون دولي لصيانة الحقوق والواجبات هي لا تجهل واقع هذه الدول التي لم تعرف من المعادلة الدولية والتوازن الاقتصادي حتى تاريخه إلا ما هو في نصوص الاتفاقيات.

أما بالنسبة للواقع اللبناني بشكل خاص، انتهزها فرصة لتسليط الضوء على قطاع حديث يربك العالم وهو بالتحديد قطاع تكنولوجيا الحاسب الآلي.

ومن المتوافق عليه أن الحاسب الآلي يعتبر في الفترة الحالية من أهم ما أنتجته التكنولوجيا الصناعية في النصف الثاني من القرن العشرين نظراً لما أحدثه من تغيرات عميقة في النظم الاقتصادية والاجتماعية والسياسية.

أما صناعة هذا الحاسب الآلي فتتمثل بعنصرين متكاملين. العنصر الأول صناعي بحت HARDWARE وهو صناعة أميركية كما هو معروف، يتكون من دماغ الجهاز أي CPU وملحقاته، والعنصر الثاني الأنظمة والبرامج وهي أيضاً صناعة أميركية بمعظمها.

أما واقع السوق المحلية فيترجم بالاستيراد والتمثيل التجاري الذي يشمل:

أولاً: استيراد صناعة الـHARDWARE.

– أجهزة حديثة ومعاصرة لهذه التكنولوجيا وماركات عالمية على مستوى عالٍ من الجودة.

– أجهزة مزورة REMARKED وهي أيضاً مستوردة يتم تزويرها بأدوات رفيعة المستوى.

– أجهزة تخطاها الزمن تخضع لقاعدة العرض والطلب.

بشكل عام إن عيوب هذه الصناعة خفية يصعب الكشف عنها من قبل غير المتخصصين والمحترفين.

ثانياً: استيراد الأنظمة وتطبيقاتها الـSOFTWARE وهي تشمل من جهة البرامج الأصلية للإنتاج العالمي والذي يخضع لمبدأ التمثيل، ومن جهة ثانية الإنتاج المقلد والمقرصن أو المنسوخ وهو أيضاً مستورد وقد حُجِّم بعد صدور القانون الجديد الذي شمل صراحة المصنفات والأنظمة المعلوماتية.

وهناك الإنتاج اللبناني من برمجة ومكننة وصناعات تطبيقية في مجالات مختلفة تتم وفقاً للأنظمة الرائجة في العالم.

وما نفع القوانين إلا في اعتماد قاعدة تحمي المستهلك والمنتج في ظل هذا الواقع؟

أما المرتجى محلياً ودولياً فيمكن ترجمته بالتمنيات التالية:

1 – نشر الوعي بين المستهلكين بوسائل علمية وبواسطة مختلف أجهزة الإعلام المرئي والمكتوب، عبر إعداد حلقات منتظمة تتمحور حول مخاطر استخدام البضائع المقلّدة والمقرصنة والمزورة على التنمية والاستثمار وتوضيح آثار هذه المخاطر خصوصاً على التنمية البشرية وقدراتها.

2 – وجوب ترافق خدمات مضافة للمستخدم على غرار ما يجري في الدول الصناعية ليتلمس المردود على استثماره في شراء هذه المنتوجات ورفع الغبن عنه.

3 – وضع المميزات الملحوظة في الاتفاقيات الدولية لصالح الدول النامية موضع التنفيذ كما أوصت به هيئة الأمم المتحدة منذ أكثر من ربع قرن وهو أولاً التعاون الدولي وفقاً لحاجة البلاد النامية ودعم تكنولوجي فاعل وتيسير نقل ونشر التكنولوجيا بين الدول الأعضاء.

4 – نقل وتطويع التقنية المستوردة بإقامة مشاريع مشتركة وتشجيع التقنيات المحلية بما يتلاءم مع طبيعة حاجات المنطقة وأهداف التقدم والتنمية.

5 – وجوب تبسيط مفهوم الترخيص والحقوق المكتسبة الناجمة عنه.

6 – التركيز على براءات الاختراع وتسجيلها لأنها أساسية في إرساء قواعد النهضة الحديثة في ظل الكم المنهمر من الاختراعات والابتكارات والخلق والإبداع.

7 – إعفاء المنتجات الفكرية المصدرة من لبنان، من الضرائب والرسوم من قبل الدول المستوردة (على غرار جمهورية ايرلندا)

8 – تنسيق وترسيخ التعاون بين الشركات الكبرى المصنّعة أو العاملة محلياً لضمان جودة الأجهزة ومراقبة السوق ووضع المعايير والأسس النظامية المدروسة على البضائع المستوردة بشكل يصون مصلحة الوطن والمواطن.

9 – إنشاء وتعزيز مكاتب وهيئات محلية ذات صلة بحماية حقوق الملكية الفكرية.

10 – تدريب علمي لأجهزة وموظفي الإدارات التي لها الصلة المباشرة مع حماية مصلحة المستهلك وحماية الملكية الفكرية.

11 – نشر المعرفة القانونية المواكبة للتطور والتعاون والمساعدة في إعداد القوانين أو تفسيرها وإعداد اللوائح التنظيمية بحماية حقوق الملكية الفكرية وإنفاذها ومنع إساءة استخدامها.

12 – التوعية التربوية الشاملة انطلاقاً من مبدأ قانون المعلوماتية والحريات (LA LOI DE L'INFORMATIQUE ET LIBERTE) التي تحدّد صراحة عدم المساس بهوية البشر وحقوق الإنسان والحريات الخاصة والعامة كما وأن هذا المبدأ يعمل على الترابط الدولي ونشر المعرفة.

13 – إنشاء هيئة وطنية متخصصة لمنع النازعات وتسويتها ومواجهة التعسّف وسلب الحقوق ودرء المخاطر، إضافة إلى إعداد البنية الأساسية الحمائية لحقوق الملكية الفكرية في شقها الخاص بتدريب العنصر البشري القادر على تنفيذ النصوص نصاً وروحاً.

أما التعاون التكنولوجي بين الدول فهو يخدم بلا ريب المصالح العليا لبلادنا ويعزّز الثقة ويشجّع الاستثمار كما انه يسهّل عملية إرساء الاتفاقيات الدولية والانضمام إليها ويسهل تنفيذ أحكام مضمونها وتلازمها مع القوانين المحلية.

وهذا التعاون يجسّد أيضاً الخطوة الجريئة الأولى والاهم في صيانة حقوق الملكية الفكرية التي تتزامن مع ثورة الإنترنت وشبكات التواصل.

ولكن اعتبار القوانين والاتفاقيات الدولية وأجهزة الرقابة المحلية أو الدولية التي نصّت عليها اتفاقية تريبس هي الحل الكفيل بحماية الملكية الفكرية، فهذا يدخل في خانة المثاليات. وللدلالة اذكر ما حصل في دولة مصر التي علق فيها القانون الحديث وعطل مفعوله على أثر الآلية المتشددة التي استعملت لقمع القرصنة ومداهمة ومصادرة البضائع المقلّدة.

إذاً لتطبيق القانون المنسجم مع روح نصوص الاتفاقيات الدولية، لا بدّ من مرحلة تمهيدية لنشر الوعي وإعادة الاعتبار في ذهن المواطن والمستهلك إلى القيمة الفكرية والأدبية للبرامج والأنظمة التي يجب احترام حقوق أصحابها، لتنمية قدرات النوابغ من مواطنينا وتشجيعهم على الابتكار والإبداع ولنيل الثقة العالمية ومواجهة التحديات العظيمة للقرن الواحد والعشرين الذي يطل بعولمة حتمية وتجارة عالمية لا مفرّ منها.

كما ونأمل من المنظمة العالمية للملكية الفكرية أن يكون دعمها مستمراً وفاعلاً وبنّاءً لوضع موضع التنفيذ نصوص الاتفاقيات الدولية بروحها وبمضمونها وفقاً لما أوصت به هيئة الأمم المتحدة وما اعتنقته في ديباجتها اتفاقية تريبس وهو أولاً «التعاون الدولي» الذي يمثل الخطوة الأولى للقضاء على التجارة المعتدية في عرينها. ■

*** مستشارة قانونية**
جمعية المعلوماتية القانونية



10 حقائق سلبية في قطاع التأمين العربي

واكيم: لماذا الحواجز العالية بين البلدان العربية؟

رأى رئيس مجلس إدارة مدير عام الشركة الوطنية للضمان SNA السيد **أنطوان واكيم** أن القدرات المستقبلية (Market potentiality) لسوق التأمين العربية تقدّر في مجال التقاعد فقط بنحو 3 مليارات دولار خلال الأعوام العشرة المقبلة، كما تقدر بضعفي هذا المبلغ في مجال التأمينات العامة.

وانطلاقاً من هذه التقديرات تساءل **واكيم**: «من سيقطف محصول هذه الأسواق، الشركات الوطنية أم الشركات العالمية»؟

وبحسب **واكيم** فإن الجواب ينطلق من سلبيات تترك بصماتها على سوق التأمين العربية انطلاقاً من الأرقام المستخلصة استناداً إلى عدد من المعايير وأهمها: (1) معدل الأقساط لكل مواطن Per capita، (2) نسبة الأقساط من الدخل القومي، (3) مجموع الأقساط، (4) معدل الأقساط لكل شركة تأمين.

10 حقائق

وفي ضوء ذلك، أشار **واكيم** إلى 10 حقائق لا بدّ من التوقف عندها وهي:

1– أن الأرقام تظهر ضعف وهزال هذا القطاع في معظم البلدان العربية، كما تظهر بطء تناميه على الرغم من المحاولات الخجولة لإيجاد حوافز مالية كما حصل في المغرب منذ أعوام عدة.

2– إنه من الواضح أن قطاع التأمين لم يواكب في تقدّمه ديناميكية المصارف وبقي بعيداً عنها أكان من ناحية حجم الأعمال ونوعية الخدمات أو من ناحية خلق برامج تناسب متطلبات المواطن العربي.

3– يبدو للأسف أن القيّمين على هذا القطاع مازالوا حتى اليوم يقلّلون من شأن الزبون العربي إن كان على المستوى الاقتصادي أو من ناحية قدرته على تحديد حاجاته (Underestimate the client).


انطوان واكيم

4– من الواضح أن القوانين التي ترعى قطاعات التأمين في مجمل البلاد العربية، وإن عُدّلت ببطء خلال الخمسة أعوام الأخيرة، لم تقترب بأي شكل كان من إيجاد سياسة حقيقية مع كل أبعادها تكون مدعومة بحوافز مالية وإعلامية عائدة لهذا القطاع.

5– بالنسبة للعوامل البشرية فإن عدد الإكتواريين في العالم العربي لا يتعدى الـ 20 بينما يتخطى عددهم في إسرائيل وحدها الـ 100. نلفت هنا إلى أن السوق العربية بحاجة لما لا يقل عن 50 إكتوارياً.

6– هناك الحواجز اللغوية التقنية، مثلاً في تونس والمغرب تُعتمد اللغة الفرنسية أما في الشرق الأوسط والخليج فتعتمد اللغة الإنكليزية في ما يعود إلى الأمور التقنية.

7– عدم وجود تنسيق بين الدول للتوصل إلى رؤيا موحّدة للتعاون، سواء على مستوى التشريع أو التقنيات على غرار ما قامت به الدول الأوروبية قبل ولوج الوحدة الاقتصادية من الباب العريض.

8– لم نلاحظ أي تشجيع من قبل الدول لبناء مصداقية مالية للمؤسسات التأمينية وبناء أسس لتطوير سريع للمهارات التقنية في هذا المجال، كما لا يوجد أي تشجيع للمواطنين من خلال حوافز ضرائبية وعمليات توعية وتحفيز للشركات لخلق برامج جديدة.

9– إنعدام وجود سوق عربية رائدة قادرة على لعب دور قيادي لاستقطاب وتنمية التقنيات وتصديرها إلى البلدان العربية.

10– إنعدام التعاون بين عدد من المعاهد التقنية في بيروت، القاهرة، وتونس أو بين الجامعات الرائدة في هذا العالم، حيث يبقى علم التأمين ثانوياً وخجولاً.

الحواجز العالية

إلى كل ذلك تساءل **واكيم**: «لماذا تقام الحواجز العالية في البلدان العربية بوجه المؤسسات الوطنية العاملة فيها وتُرفع بسحر ساحر من أمام المؤسسات العالمية؟».

وأشار إلى أن المؤسسات العالمية (Multinational) تتحلى بالشروط الثلاثة الأسياسية: المصداقية، العولمة والتقنية العالية. وقد ضاقت أسواقها فتحوّلت إلى لعب دور العولمة بكثافة عالية وتقنية متقدمة، وبالتالي باشرت بالسيطرة تدريجياً مقتحمة الأسواق الواحدة تلوَ الأخرى من خلال الشركات الواعدة.

واعتبر **واكيم** أن الحدّ من خطر السلبيات القائمة هو إعطاء هذه الصناعة حقّها في الرؤيا الاقتصادية و«خط الدفاع الأخير يكون عبر تشكيل لجنة طوارئ من الأخصائيين الباحثين في حقل الخدمات المالية من الجامعات المختلفة في الدول العربية، يكون هدفها قراءة واقعية لهذه التغيرات والاتفاقات بالتعاون مع القطاعات المعنية في العالم العربي، فإن كان الوصول المتأخر بمفهوم السياسة يعني الخسارة، ففي مجال الأعمال الوصول على الوقت يعني الخسارة المحتّمة..»

التأمين في العالم (1997)

البلد	الأقساط للفرد		نسبة الأقساط إلى الناتج القومي %		النمو الفعلي 97/96 %	الأقساط بملايين الدولارات		
	الحياة	الفروع الأخرى	الحياة	الفروع الأخرى		إجمالي الأقساط	الحياة	الفروع الأخرى
لبنان	25,5	108,3	0,63	2,69	7,3	420	80	340
سوريا	0,2	21,8	0	0,51	12,7	334	2	332
الأردن	8.7	21.9	0.5	1.27	- 0.7	141	40	101
مصر	1.9	6.3	0.15	0.52	- 2.4	504	115	389
السعودية	1.3	38.5	0.02	0.52	5	761	26	735
تونس	2.5	30.2	0.12	1.46	4.7	306	23	283
الكويت	15.1	96.9	0.09	0.58	3.8	203	27	175
المغرب	7	23	0.57	1.87	7.2	839	197	643
الإمارات	47.5	205.8	0.27	1.17	- 5	654	123	531
الجزائر	0.4	8.6	0.03	0.53	- 6.2	271	13	258
البلدان العربية	3.8	22.28				4433	646	3787
اسرائيل	481.3	508.9	2.86	3.02	4	5772	2806	2966
قبرص	257.1	227.5	2.28	2.01	7	364	193	171
تركيا	4.6	24.6	0.16	0.83	20.5	1863	295	1568
اليابان	3092	804	9.42	2.45	0.8	490626	389350	101277
كوريا الجنوبية	929.3	303	11.63	3.79	19.9	56674	42738	13935
الولايات المتحدة	1167	1403.7	3.85	4.64	2.6	688534	312568	375966
أوروبا (32)					5.8	327282	193321	133960
سويسرا	2993.1	1296.6	8.33	3.61	8.8	30511	21289	9222
المانيا	693.5	972.6	2.72	3.81	0.7	136717	56904	79813
فرنسا			6.64	2.91	5.8			
ايطاليا	771.57	510,92	1.89	2.28	18	205197	123451	81747
إسبانيا			2.53	2.85	7.2			

دكتاتورية عاملين

وفي موازاة المشهد العربي أورد واكيم للمقارنة بعض الأرقام العائدة للبلاد الصناعية المتقدّمة وفقاً للمعايير نفسها أي معدل الأقساط لكل مواطن، نسبة الأقساط من الدخل القومي، مجموع الأقساط. وفي ضوء ذلك لاحظ واكيم الآتي:

كلما اقتربت النسبة العائدة لصناعة التأمين من عشر الدخل القومي، كلما تقلّص عدد الشركات وبالتالي نشطت بكثافة حركة الاندماج بين شركات التأمين والمصارف من خلال مؤسسات قابضة.

كما أن هذا التحرك في العالم الغربي والصناعي المتقدّم ليس إلا نتيجة لما يمكن وصفه بدكتاتورية عاملين أساسيين هما:

أولاً: تعاظم قدرة الزبون على القيام بالاختيار الأفضل ومبادرته السريعة للتعاطي مع تغيرات حاجاته التأمينية والمالية.

ثانياً: تداخل إقتصاديات الدول في ما بينها بفضل رفع مختلف الحواجز من خلال معاهدات محصورة جغرافياً كالوحدة الأوروبية NAFTA ومشروع الـ EUROMED أو نشره على نطاق عالمي كمعاهدات الـ WTO وأهمها المتعلقة بالخدمات المالية الدولية International Financial Services التي عقدت في جنيف العام 1998 والتي وضعت قيد التنفيذ حكماً نتيجة للتقدم التقني «Internet and E Commerce». إن هذين العاملين يشكلان ضغطاً هائلاً على المؤسسات التأمينية والمالية، كما يحسمان، مع نهاية القرن، مصير معركة فتح الأسواق لصلحة أصحاب من هم أكثر إنتشاراً عالمياً وأفضل نوعية وأسعاراً في آن واحد. كما أن الإبقاء على النوعية والسعر يفرض وجود شروط ثلاثة أساسية هي:

- مصداقية مالية عالية.
- تواصل توزيعي عالمي.
- درجة عالية من التقنية مع خدمات قد تصل إلى الـ 24 / 24 ساعة و 7/7 أيام. ■



السعودية: تنظيم قطاع التأمين على نار حامية

«ساما» مُكلّفة بمهام إعادة الهيكلة

الرياض - دريد عوده

«شركة تأمين واحدة مرخّص لها من بين 110 شركات تأمين ووساطة تأمين تعمل في المملكة العربية السعودية، وهذه الشركة هي «الوطنية للتأمين التعاوني» (NCCI).

هذا الكلام الذي قاله وزير المالية والإقتصاد الوطني السعودي د. **ابراهيم العساف** خلال المؤتمر الخامس لرجال الأعمال السعوديين الذي عقد مطلع الشهر الماضي، لم يكن من قبيل الصدفة. فقطاع التأمين في المملكة مقبل على عملية تنظيم وإعادة هيكلة واسعة النطاق في وقت أقل ما يقال عن سوق التأمين أنها سوق «كل يغني على ليلاه» في ظل غياب شبه كامل للأنظمة والمعايير الفنية، وغياب مرجعية رقابية للمحاسبة وفض النزاعات. وهذا ما أساء بالفعل إلى صورة وسمعة قطاع التأمين السعودي وأدى إلى زيادة نسبة المخاطر فيه.

وخير دليل على ذلك أن شركات إعادة التأمين (وخصوصاً العالمية منها) التي تقبل بتوفير خدماتها للسوق السعودية لا يتجاوز عددها 5 أو 6 شركات.

غربلة القطاع

إزاء كل تلك الثغرات، ثمة رغبة أكيدة والتزام قوي من قبل السلطات السعودية بتنظيم قطاع التأمين وإعادة هيكلته، خصوصاً أن المملكة مقبلة على مرحلة مختلفة تماماً مع اقتراب موعد إنضمامها إلى منظمة التجارة العالمية. ويتردّد في هذا السياق أن من بين شروط العضوية، تنظيم هذا القطاع وقوننته وتحريره، إضافةً إلى تعزيز الشفافية وايجاد مرجعية للمحاسبة ولفضّ النزاعات فيه.

وتتركز الإستشارات الواسعة التي تجريها مؤسسة النقد العربي السعودي (ساما) التي يبدو أنه أوكلت اليها فعلياً مهام إعادة هيكلة هذا القطاع، على رفع رأس مال شركات التأمين إلى 100 مليون ريال (نحو 30 مليون دولار) كشرط للترخيص، ما يؤشر إلى دخول سوق التأمين في المملكة مرحلة جديدة أقل ما يُقال فيها أنها مرحلة الغربلة وإغلاق «الدكاكين». في هذا الاطار، ثمة إجماع بين الفعاليات التأمينية أن من بين شركات التأمين الـ 110، هناك 5 إلى 10 شركات فقط قادرة على رفع رأس مالها إلى 100 مليون ريال، الأمر الذي يعني ان باكورة إعادة الهيكلة ستكون إنسحابات كبيرة من السوق وقيام عمليات دمج وحيازة، هذا بالإضافة إلى دخول لاعبين جدد، متموّلين سعوديين وشركات تأمين عالمية، إلى سوق يتوقع أن تشهد فورة تأمينية حقيقية بعد دخول نظام التأمين الصحي الإلزامي على المقيمين (وعددهم 6 ملايين تقريباً) حيز التنفيذ في نهاية العام 2000 كما هو مرجّح. فنظام التأمين الصحّي الإلزامي سيكون بمثابة الحصان الذي سيجر عربة قطاع التأمين في المملكة كما يقول **نديم حرب** مدير قسم التأمين على الحياة والعلاج والحوادث الشخصية في شركة التأمين العربية السعودية (SAICO): «إجمالي الإشتراكات المكتتبة ضمن المحفظة التأمينية لعام 1998 بلغ نحو 3 مليارات ريال، وحصة التأمين الطبي منها تقدّر بنحو 650 مليون ريال. وفي حال تنفيذ الضمان الصحي الإلزامي على المقيمين سيرتفع حجم السوق إلى 10 مليارات ريال ما يشكّل إغراءً حقيقياً لشركات التأمين العالمية لدخول المملكة، وخصوصاً بعد وضع الأنظمة والتشريعات الملائمة».

وإلى رفع رأس المال، تجري الجهات المعنية دراسة لتحديد المعايير الفنية لعمل الشركات لا سيما في ما يتعلّق بالتغطية ونسب الإحتفاظ وذلك من أجل حماية محافظها التأمينية ورفع مستوى السوق وتعزيز الادارة الجيدة للمخاطر. يقول **محمد سعد الدين**، رئيس ومدير عام شركة Care Card، في هذا السياق: «رفع رأس مال شركات التأمين إلى 100 مليون ريال ليس ضرورياً طالما أن مجلس الضمان الصحّي سيراقب القطاع في ما يتعلّق بالتأمين الصحّي، وذلك للتأكد من تناسب رأس مال

مرشحون لمجلس الضمان الصحي

عُلم انه تمت تسمية مرشحين لاختيار أحدهم ممثلاً عن القطاع الخاص الصحي في المملكة في مجلس الضمان الصحي الذي سينشأ تنفيذاً لنظام الضمان الصحي التعاوني، وهم السادة:

- د. عبد الله بن عبد العزيز العبد القادر، رئيس اللجنة الوطنية الصحية في مجلس الغرف السعودية.

- أ. ابراهيم بن محمد المانع، نائب رئيس اللجنة الوطنية الصحية بمجلس الغرف السعودية.

- د. عبد الله بن صادق دحلان، رئيس اللجنة الوطنية لخدمات التامين في مجلس الغرف السعودية.

- أ. عبد العزيز علي ابو السعود، نائب رئيس اللجنة الوطنية لخدمات التأمين في مجلس الغرف السعودية.

- د. فؤاد مصطفى، النائب الثاني لرئيس اللجنة الوطنية الصحية في مجلس الغرف السعودية.

خدمات عبر الانترنت

انجزت شركة Care Card خطتها القاضية بإدخال التقنية العالية إلى أعمالها مثل توفير الخدمات التأمينية الفورية على الانترنت واستعمال تكنولوجيا البطاقة الذكية من قبل عملائها وغيرها. ولتحقيق ذلك أقامت Care Card تحالفاً مع الشركة العربية الألمانية للتأمين (AGI) لخدمة السوق السعودية والأردنية، وتحالفاً آخر مع «عُمان ناشونال» (ONIC) عبر كونتيننتال السعودية.

توزع المحفظة التأمينية في العام 1998

24.2% | 22.4% | 13.2% | 11.8% | 9.1% | 7.0% | 4.8% | 2.7% | 2.0% | 2.9%

اخرى* الطيران بحري/ هياكل الحوادث المتنوعة الطاقة الهندسي بحري/ بضائع الحريق الطبي السيارات

الشركة مع حجم التأمينات التي تقوم بها. في الولايات المتحدة مثلاً، يشدد القانون على ألا يتجاوز حجم التأمينات 3 أضعاف رأس المال، وعليه يقترح **سعد الدين** أولاً أن يكون رأس مال الشركة 10 ملايين ريال كحد أدنى، وثانياً، أن يحدد الحد الأعلى للأقساط المكتتبة مقارنةً بالرأس مال، وثالثاً، ألاّ تقل نسبة الإحتفاظ عن 20 في المئة، أي أن تشارك الشركة بنسبة 20 في المئة (كحد أدنى) من إعادة التأمين وذلك من أجل رفع مستوى السوق وتجنّب أن تتحول شركات التأمين إلى شركات وساطة، ورابعاً، حماية المحفظة التأمينية عن طريق فرض ما يُسمّى بـ«Stop Loss Insurance» بنسبة 120 في المئة، بحيث أنه إذا زادت الخسائر عن 120 في المئة في محفظة شركة التأمين، تدفع شركة إعادة التأمين الخسائر التي تزيد عن هذه النسبة. بوجود هذه المعايير الأربعة، يقول **سعد الدين**، يصبح لدينا قطاع تأمين قوي وشفّاف وذات سمعة جيدة. ويلفت إلى أن معيدي التأمين تكبدوا خسائر كبيرة لأن نسبة الإحتفاظ كانت منخفضة جداً لا بل غير موجودة، وذلك لعدم وجود إتفاقيات إعادة تأمين وترك هذا الامر إختيارياً، الامر الذي أساء كثيراً إلى سمعة سوق التأمين في المملكة.

البنوك تدخل على الخط

مع توسيع سوق التأمين الطبي لتشمل 6 ملايين مقيم في المملكة (5 ملايين منهم تقريباً غير مضمونين) وذلك بموجب نظام الضمان الصحي الإلزامي، يبقى السؤال: هل تتمتع شركات التأمين بالقدرات الإدارية والكفاءات البشرية والمعرفة التقنية لاستيعاب مثل هذه الفورة في سوق التأمين؟ وكيف إذا ما تقلص عدد الشركات كما هو متوقّع؟

هذا هو التحدّي الحقيقي في سوق التأمين السعودية، وقد يكون عجز شركات التأمين (في المرحلة الانتقالية) من النواحي الإدارية والتقنية والبشرية، النافذة التي من خلالها ستدخل البنوك إلى سوق التأمين، وخصوصاً في ما يتعلق بمنتجات التأمين الاستثمارية أي برامج الادخار والتأمين على الحياة.

في هذا الإطار علمت «الاقتصاد والأعمال» ان هناك مفاوضات مكثّفة تجري خلف الستار لإقامة تحالفات ستراتيجية بين عدد من شركات التأمين والمصارف السعودية لتسويق البرامج أو التأمينات الادخارية. ومن بين هذه التحالفات:

– اليكو مع السعودي البريطاني.

– ايغل ستار (مقرها لندن) مع السعودي الأمريكي.

– AGF الفرنسية مع السعودي الفرنسي.

– التعاونية للتأمين (NCCI) ورويال صن أليانس (Royal Sun Alliance) مع بنك الرياض

– AXA Victoire الفرنسية مع البنك العربي الوطني.

– ACE مع السعودي الهولندي (خصوصاً أن مجموعة الموارد تملك حصة كبيرة فيهما).

وفي حين يقول مصرفيون أن البنوك غير مؤهلة لمشاركة شركات التأمين لأن هذه المشاركة تتطلب منها القيام باستثمارات مهمة على المستوى التقني واللوجيستي والتدريب، وبالتالي ستكتفي البنوك بالمراقبة عن كثب، فإن شركات التأمين تتطلع من خلال شراكتها الستراتيجية مع المصارف إلى زيادة محافظها من التأمينات الإدخارية وخصوصاً في شرائح واسعة من السعوديين الذين ازداد وعيهم بأهمية برامج التأمين الإدخارية.

هذه التحالفات الستراتيجية بين شركات التأمين والمصارف تمثّل الخطوة الاولى لبروز مصارف التأمين في المملكة على غرار ما يحصل حالياً في اوروبا.

وتأتي هذه التحالفات بدفع من ضغوطات تنظيم قطاع التأمين وإعادة هيكلته، وبتشجيع من مؤسسة النقد العربي السعودي التي تفضل، أقله في الوقت الحاضر، أن تعمل شركات التأمين تحت الأنظمة المصرفية بانتظار بلورة البنية التنظيمية الخاصة بقطاع التأمين. ومن ناحية أخرى، علمت «الاقتصاد والأعمال» أن «ساما» تشجع شركات التأمين على استثمار اموالها في صناديق الإستثمار السعودية من ضمن مساعيها الرامية إلى تطوير السوق المالية وأدواتها (ومن بينها صناديق الإستثمار) ويأتي تشجيعها لقيام تحالفات تأمينية – مصرفية ليصب في هذا الاتجاه، نظراً للدور الحيوي الذي ستلعبه البنوك في توظيف اموال قطاع التأمين في صناديق الإستثمار المحلية.

وعن إنعكاسات هذه الشراكة بين شركات التأمين والمصارف على سوق التأمين السعودية، يقول **هشام محمود**، مدير فرع الرياض في شركة آرك للتأمين، أن هذه التحالفات ستعزّز المنافسة في السوق، ما يعني تطوير المنتجات التأمينية وتحسين الخدمات وتعزيز اساليب وسياسات التسويق وزيادة الشفافية في القطاع، هذا بالإضافة إلى رفع مستوى الوعي التأميني وخصوصاً في ما يتعلّق بمنتجات التأمين الإدخارية التي لا تزال سوقها في بداياتها. ■

تمركُز

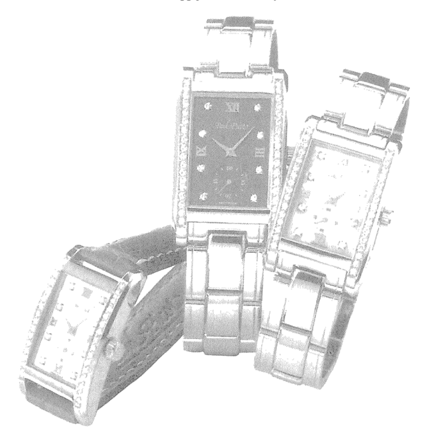
تتّسم سوق التأمين السعودية بالتمركز الحاد وسيطرة اللاعبين الكبار إذ أن 15 شركة تسيطر على 80 في المئة من إجمالي المحفظة التأمينية بمختلف انواعها، في حين ان 5 إلى 7 شركات تسيطر على 80 في المئة من التأمينات الطبية.

NCCI

تجري مفاوضات بين NCCI وبنوك سعودية لتسويق برامج تأمين إدخارية تعتزم NCCI إطلاقها مطلع العام 2000.

خسائر

بعض شركات التأمين تكبّد خسائر فادحة منذ العام 1996 في مجال التأمين الطبي، وقد راوح معدل هذه الخسائر بين 18 و25 مليون دولار سنوياً.





تأمين

كوارث وسوق صعبة

أريج تسجل خسائر لأول مرة منذ 1991

سجّلت المجموعة العربية للتأمين (أريج) خسائر عن أعمالها لفترة التسعة أشهر الأولى من العام الحالي بلغت 17 مليون دولار أميركي. وهي المرة الأولى التي تسجّل فيها أريج خسائر منذ العام 1991. وكانت أرباحها قد تدنت العام الماضي بشكل لافت، علماً ان الشركة سجلت العام 1996 أرباحاً قياسية بلغت 42,4 مليون دولار.

وبررت الشركة خسائرها – في بيان صادر عنها مؤخراً – بأنها ناجمة عن ظروف السوق الصعبة وحصول عدد من الكوارث التي أثرت في سوق إعادة التأمين الدولية وبالتالي في الأعمال الأساسية للمجموعة، علماً أن خسائر شركة أريج لإعادة التأمين بلغت 21,6 مليون دولار حتى نهاية الربع الثالث مقارنة بمبلغ 1,8 مليون دولار حتى نهاية الربع الثاني، وأرباح بلغت 17 مليون دولار للفترة نفسها من العام 1998.

وسجّل إجمالي الأقساط المكتتبة لدى المجموعة تراجعاً إلى مبلغ 249,44 مليون دولار للفترة المنتهية في 30 أيلول/ سبتمبر 1999 مقارنة بمبلغ 269,14 مليوناً عن الفترة المماثلة من العام 1998.


ناصر النويس

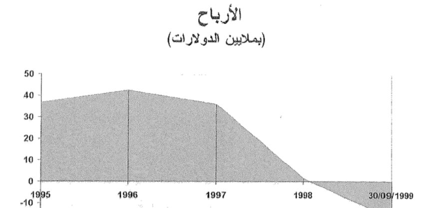
وكانت المجموعة قد أخذت عدداً من الإجراءات لتحسين الإيرادات وخفض الأكلاف منذ مطلع العام، إلا أنه يبدو أن هذه الإجراءات لم تؤتِ ثمارها بعد، أو لم تكن فعالة بالدرجة الكافية. ومن هذه الاجراءات تخفيض مصاريف التشغيل للمجموعة، وإن بنسبة محدودة بلغت 8،5 في المئة، لتصل إلى 35,1 مليون دولار في نهاية أيلول / سبتمبر الماضي.

وفي هذا الوقت أجريت مناقلات إدارية لداخل المجموعة على المستويات العليا منذ انتخاب السيد ناصر النويس رئيساً لمجلس الإدارة في أيار / مايو الماضي خلفاً للسيد **عبد الوهاب التمّار**. فتم تعيين السيد **عبد اللطيف شريف الريس** مديراً عاماً للمجموعة والسيد **فاروق خوجا** مديراً عاماً لشركة أريج لإعادة التأمين، علماً ان رئيس مجلس إدارة أريج لإعادة التأمين هو السيد **نور الدين نور الدين**.

وطاولت المناقلات الإدارية شركات أريج التابعة في البلدان العربية (وللشركة حالياً تواجد في كل من تونس والمغرب ولبنان والأردن). وكان آخر هذه المناقلات تعيين السيد **عبد اللطيف الريس** رئيساً لمجلس إدارة اليج (لبنان) والسيد **أسامة القيسي** مديراً عاماً، وذلك بعد أن قدّم د. **حسان طرابلسي** استقالته من مهامه كرئيس لمجلس الإدارة وكمدير عام.

وفي هذا الوقت، تستمر أسعار أسهم أريج، المدرجة في بورصة البحرين، بالتراجع. وبلغ سعر السهم منتصف شهر تشرين الثاني / نوفمبر الماضي 0,66 دولار، علماً أن المجموعة كانت قد طرحت أسهمها للإكتتاب العام في العام 1997 بسعر 1,60 دولار للسهم الواحد. وبذلك تحولت المجموعة من شركة مملوكة بالكامل من حكومات الإمارات

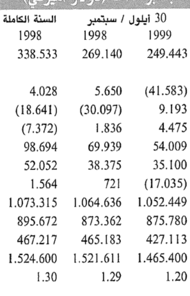
الأرباح
(بملايين الدولارات)



وليبيا والكويت (بالتساوي) إلى شركة مختلطة (49,5 في المئة للحكومات و50,5 في المئة للقطاع الخاص) ورفعت رأس مالها من 150 إلى 360 مليون دولار. وكانت الشركة قد أرغمت في شهر أيار/ مايو الماضي على شراء 10 في المئة من أسهمها المطروحة بعد تراجع السعر نتيجة الإعلان عن التراجع الحاد في الربحية عن أعمال المجموعة العام 1998.

ويترقب المستثمرون في هذه الأثناء الخطوات التي ستتخذها إدارة المجموعة لتحسين الأداء وزيادة الربحية على أمل عودة أسعار الأسهم إلى التحسّن. ■

البيانات المالية حتى 30 أيلول/ سبتمبر 1999 (دولار أميركي)



	30 أيلول / سبتمبر 1999	30 أيلول / سبتمبر 1998	السنة الكاملة 1998
إجمالي الأقساط المكتتبة	249.443	269.140	338.533
نتائج الإكتتاب:			
إعادة التأمين	(41.583)	5.650	4.028
خدمات التأمين	9.193	(30.097)	(18.641)
التأمين طويل الأجل (الحياة)	4.475	1.836	(7.372)
إيراد الاستثمارات	54.009	69.939	98.694
مصاريف التشغيل	35.100	38.375	52.052
صافي (الخسارة) الربح بعد الضرائب وحقوق الأقلية	(17.035)	721	1.564
موجودات الاستثمارات	1.052.449	1.064.636	1.073.315
المخصصات الفنية	875.780	873.362	895.672
حقوق المساهمين	427.113	465.183	467.217
إجمالي الموجودات	1.465.400	1.521.611	1.524.600
القيمة الدفترية لكل سهم (دولار أميركي)	1.20	1.29	1.30



بعد توقيع الاتفاق ويبدو من اليسار: بسام السمان، محمد سعدية، نشات السهاونة، راشد علي راشد ديماس، راشد حميد المزروعي، نادر القدومي وفاروق الحصري

برج يحمل إسم «البحيرة الوطنية للتأمين»

وقّعت شركة «البحيرة الوطنية للتأمين» – الشارقة اتفاقاً لتنفيذ مشروع إنشاء برج من 37 طابقاً في منطقة المجاز في الشارقة بكلفة 150 مليون درهم يطلق عليه إسم «برج شركة البحيرة الوطنية للتأمين». والاتفاق موقّع مع شركة الحمد للمقاولات التي ستشيد البرج في فترة تنتهي في شهر شباط/ فبراير 2002.

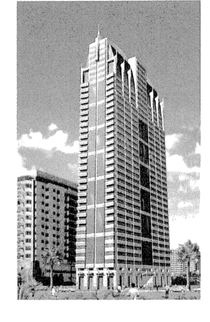
وسيقام المشروع على أرض مساحتها 2020 متر مربع مطلة على بحيرة خالد في الشارقة وبمساحة بناء إجمالية تبلغ 64 ألف متر مربع. يتألف البرج من 37 طابقاً منها طبقتان تحت الأرض لمواقف السيارات، طابق أرضي، 6 طوابق مكاتب ومواقف سيارات علوية، و25 طابقاً للشقق السكنية، وسيخصّص الطابق 34 لنادٍ صحي متكامل فيما يشيّد في الطابق الأخير حوض سباحة مع ملحقاته.

قام بتصميم المشروع مكتب «خطيب وعلمي» وسيتولى الإشراف على تنفيذه، وستدير المشروع شركة «بروجاكس». وقد رست المناقصة على شركة الحمد للمقاولات بعد منافسة بين سبع شركات أخرى لها خبرة واسعة في مجال بناء الأبراج في دولة الإمارات.

وتعتبر إقامة هذا البرج من أهم استثمارات الشركة منذ تأسيسها العام 1978. يذكر أن للشركة استثمارات عديدة تبلغ قيمتها السوقية كالتالي:

أراضٍ: 26 مليون درهم، عقارات: 32 مليون درهم، أسهم: 55 مليون درهم.

أما رأس مال الشركة المدفوع فهو 50 مليون درهم وتبلغ موجوداتها 240 مليون درهم وإجمالي الأقساط المكتتبة العام الماضي 105 ملايين درهم. وتعتبر الشركة من أكبر شركات التأمين في الإمارات وتقوم بكافة أعمال التأمين. ■



معاشُن بيصير تلاتة، وبتضلّ ميزانيتك ثابتة.

أنت تدرك طبعاً أنّ لكلّ موظف حاجات ومتطلّبات تضطرّه في كثير من الأحيان إلى طلب سلفة، وهنا يأتي دورك... إعطاؤهم السلفة... لكن كيف؟

اليوم، يكفي أن توطّن معاشات موظّفيك لدى بنك عوده، كي يستفيدوا من برنامج سلف الذي يضع في تصرّف كلّ موظف **قيمة ٣ معاشات شهرية**، يتصرّف بها كما يشاء، يسدّدها على راحته، وبفائدة إستثنائية تساوي ١٠٪ على الدولار الأميركي و١٥٪ على الليرة اللبنانية، ثمّ يعيد استعمالها متى يشاء.

بهذه الطريقة، تؤمّن أيضاً راحة بالك إذ سيستلم البنك عنك عملية دفع المعاشات بتحويلها مباشرة إلى حساب كلّ موظف.

دَع برنامج سلف من بنك عوده يدير عنك معاشات موظفيك ويهتمّ بحاجاتهم كي تبقى ميزانيتك ثابتة.

لمزيد من المعلومات:
٠١_٢٥ ٣٥ ١٥/٠٥
أو ٠٣_٩٤٤٠٠٠
www.audi.com.lb



بنك عوده
شمل
وقدرتك تكبر.



مرصد الطاقة المتوسطي يسجّل فرصاً للإستثمار

أبي عاد: قطاع النفط يستعيد نشاطه

يتخصّص مرصد الطاقة المتوسطي Observatoire Méditerranée de l'Energie ومركزه فرنسا في درس كافة الجوانب المحيطة بإنتاج وتوزيع الطاقة في بلدان البحر المتوسط ويعطي المشورة بهذا الشأن إلى كبريات الشركات العالمية والمحلية والحكومات لمساعدتها في اتخاذ القرارات المتعلقة بقطاعات النفط والغاز والصناعات المعتمدة على هذه المواد.

«الاقتصاد والأعمال» التقت د. ناجي أبي عاد، المستشار الرئيسي لمرصد الطاقة المتوسطي وحاورته حول نظرته إلى فرص الاستثمار في قطاع الغاز في البلدان العربية، وهنا الحديث:

النفط الشرق أوسطي

يعتبر **أبي عاد** أن العقد المقبل سيتميّز باستعادة قطاع النفط في الشرق الأوسط لنشاطه السابق بفضل تدني الأسعار الحقيقية ما سيدفع الشركات العالمية للبحث عن الاحتياطات النفطية الكبيرة ذات كلفة الاستخراج المتدنية، وهذا ينطبق على الغاز أيضاً. ويساعد في إحياء النشاط البترولي فتح الدول الشرق أوسطية بعض قطاعاتها النفطية بهدف اجتذاب التكنولوجيا والرساميل العالمية. وهذا الانفتاح سيؤدي إلى بروز منافسة بين كبريات الشركات العالمية على أسواق المنطقة وسيرفع التدفقات النقدية إلى صناعات النفط والغاز في المنطقة.

ويتابع **أبي عاد** ليعرض الفرص والتحديات التي تواجهها بعض البلدان في الشرق الأوسط والتطورات المهمة التي شهدتها صناعة النفط والغاز خلال الأعوام القليلة الماضية.

الانفتاح السعودي

ففي المملكة العربية السعودية، بدأت موجة الانفتاح في أيلول/سبتمبر 1998 عندما اجتمع ولي العهد السعودي **الأمير عبد الله بن عبد العزيز** مع ممثلي سبع شركات أميركية كبرى تعمل في حقل الطاقة ودعاهم لتقديم «آراء ومقترحات» حول ما يمكن أن يقدّموه من خدمات واستثمارات في السعودية. وكانت هذه الدعوة بمثابة إعلان لكافة الشركات العالمية وللقطاع الخاص السعودي عن نية الحكومة البدء بالانفتاح التدريجي لقطاع النفط والغاز على العالم.


ناجي ابي عاد

وعاد وزير النفط السعودي **علي النعيمي** وأوضح طبيعة العلاقة المطلوبة مع المستثمرين العالميين بحيث تم تحييد استخراج البترول والغاز وبقي محصوراً بشركة أرامكو وتمّ توجيه الشركات نحو البنى التحتية لقطاع الغاز والصناعات المرتبطة بالبترول وتوليد الطاقة. ووعدت الحكومة بمنح أولوية للشركات التي تستثمر في هذه القطاعات لدى أخذ قرار فتح قطاع استخراج النفط أمام الشركات الأجنبية. ويعتبر **أبي عاد** أن عملية الانفتاح في السعودية ستكون طويلة وبطيئة ومدروسة.

انفتاح متسارع

أما في بلدان شرق أوسطية أخرى، فإن عملية الإنفتاح أكثر تسارعاً، كما الحال في إيران والعراق وليبيا ومصر.

ففي إيران، حسب **أبي عاد**، سيبقى الانفتاح في الوقت الحاضر مقتصراً على اتفاقات إعادة الشراء «buy-back» التي تمنح بموجبها الحكومة شركات أجنبية حق تطوير حقول النفط والغاز على أن تسترد توظيفاتها وكلفة الفوائد من إيرادات البيع. ومنحت الحكومة منذ العام 1995 ستة عقود إعادة شراء وهنالك عقود عدة قيد البتّ. وستشهد السوق الإيرانية مزيداً من الانفتاح مع انحسار الحظر الأميركي وبلورة التركيبة السياسية الداخلية للبلد.

أما في العراق، فبات معروفاً، وفق ما يقول **أبي عاد**، أن العديد من الشركات الأجنبية متأهبة لمباشرة العمل في قطاع الغاز فور رفع الحظر. ويقدم هذا القطاع فرصاً وافرة منها تطوير خمسة حقول غازية في شمال شرق العراق (اثنان منها غاز مصاحب وثلاثة غاز طبيعي)، وتصدير الغاز إلى بر الأناضول في تركيا، ومد خطوط أنابيب غاز عبر البلاد تربط النظامين العاملين في الشمال والجنوب.

أما بالنسبة لليبيا، التي رُفع الحظر الدولي عنها في نيسان/ابريل الماضي، فإن حكومتها تعمل جاهدة لاجتذاب الشركات العالمية إلى قطاع البترول عبر اتباع سياسة الانفتاح الكامل، إلا أن حصص إنتاج وتصدير النفط

الحالية لدول الأوبك تحدّ من الفرص الموجودة في هذا القطاع. ويتركّز الاهتمام حالياً على تطوير قطاع الغاز، إن للإستهلاك المحلي أو للتصدير إلى أوروبا والدول المجاورة.

مصر: دور للقطاع الخاص

وينتقل أبي عاد للتحدث عن الوضع في مصر حيث تخضع المشاركة الأجنبية في قطاع البترول لنظام المشاركة في الإنتاج أو المشاريع المشتركة مع الشركة المصرية العامة للبترول (EGPC). وتسعى الحكومة المصرية لتطوير صناعتها الغازية بهدفيّ التصدير والاستخدام المحلي المكثّف بحيث يتم تخفيض الاستيراد من المواد النفطية وتصدير النفط الخام.

وعليه تم إنشاء خط أنابيب غاز في مناطق القاهرة، الجيزة، الإسكندرية وبور سعيد بطول 3200 كلم. ومن المخطط أن يصل طول هذا الخط العام 2017 إلى 4500 كلم وان يعمل بطاقة 50 مليار متر مكعب في السنة.

وبسبب عجز الحكومة عن تأمين التمويل اللازم لمشاريع الغاز الطموحة، سمحت بمشاركة القطاع الخاص في معظم مراحل الإنتاج والتوزيع، واعتمدت نظام التراخيص «FRANCHISE» حيث تسمح لشركات خاصة بمد أنابيب فرعية من الخط الرئيسي ومد المنازل والشركات والمصانع بمادة الغاز وبيع هذه المادة لصالح (EGPC)، وقد دخلت لغاية الآن أربع شركات ضمن هذه الاتفاقية.

الغاز للإستخدام المنزلي

وتسير حكومات كل من الشارقة وأبو ظبي وعمان على خطى مصر حيث يصار إلى مد شبكات غاز وطنية للاستعمال المنزلي والصناعي. ففي الشارقة تطور شركة BC GAS الكندية مشروع الربط إلى المستهلك، ومن المقرر أن يصل الغاز إلى 25 ألف مستهلك منتصف العام 2000 والى 100 ألف مستخدم في المرحلة الأخيرة من المشروع.

أما في أبو ظبي، فتحدث أبي عاد عن ولادة شركة «أثير» في حزيران/يونيو 1999 برأس مال 136,2 مليون دولار من قبل شركة «ادنوك» على أن يُفتتح لاحقاً 49 في المئة من رأس مال الشركة للإكتتاب العام.

وعُهد إلى «أثير» تطوير منشآت الغاز الطبيعي والغاز المصاحب وضخه عبر أنابيب إلى المستهلكين في الإمارة.

وفي سلطنة عمان، أسست الحكومة في حزيران/يونيو الماضي شركة غاز عمان برأس مال 78 مليون دولار بغرض تشغيل شبكة الغاز الموجودة ومد أنابيب جديدة. ومن المتوقع أن تدرج الشركة 40 في المئة من اسهمها، في فترة لاحقة، في سوق مسقط للأوراق المالية.

المشاريع المشتركة

وبالإضافة إلى الأسواق المستقلة، تحدث أبي عاد عن المشاريع العربية المشتركة في حقل الغاز وخصوصاً في ما بين بلدان الخليج، مثل خط أنابيب دول مجلس التعاون ومشروع دولفين الذي تقوم به مجموعة أوفست — الإمارات. وتعتمد هذه المشاريع على ضخ الغاز القطري إلى بلدان إقليمية أخرى، علماً أن قطر هي الدولة الوحيدة في الخليج ذات الآبار الغازية الطبيعية. ويضاف إلى المشاريع المشتركة المذكورة مشروع ربط الغاز بين سورية ولبنان.

ويشير أبي عاد إلى مشكلة أساسية تواجهها دول الخليج وهي ارتباط إنتاجها للغاز، كونه غازاً مصاحباً، بحصص الإنتاج التي تحددها أوبك. وهذا ما سيؤدي في المستقبل القريب إلى قصور الإنتاج الداخلي للغاز عن الحاجات المحليّة، خصوصاً في ضوء زيادة الاعتماد على الغاز في صناعات عدة كإنتاج الطاقة وتحلية مياه البحر والبتروكيميائيات وإعادة الضخ في آبار البترول وغيرها من الاستخدامات، علماً انه بالإضافة إلى الاعتبارات البيئية، فإن الاعتماد البديل لهذه الصناعات على المشتقات النفطية سيحرم دول الخليج من جزء من صادراتها المحددة أصلاً بسقوف حصص الأوبك. أما الخيار الآخر، وهو تطوير آبار غازية طبيعية في دول الخليج (باستثناء قطر) فهو مكلف جداً نظراً لطبيعة الاحتياطات المتوافرة من هذه المادة في الخليج لناحية عمق الآبار ونوعية الغاز. والمعروف أن بلدان الخليج حالياً تعاني عموماً من ضيق مالي يمنعها من تطوير هكذا آبار.

وفي النهاية يختتم أبي عاد بالتشديد على أهمية مشاريع الغاز العربية المشتركة إن لجدواها الاقتصادية أو للمشاريع المرتبطة بها أم لمساهمتها في إحلال التعاون والتنسيق بين البلدان العربية.. إلا انه حذر من طغيان الحساسيات المختلفة بين البلدان المعنية على الحسابات الاقتصادية وبالتالي فشل هذه المشاريع. ■

سامي لحّود

فك السيطرة الروسية على غاز قزوين

اعتُبر الإتفاق الذي تمّ توقيعه خلال «قمة الأمن الأوروبية» منتصف الشهر الماضي على مشروع الغاز الرباعي انتصاراً ستراتيجياً شخصياً للرئيس الأميركي بيل كلينتون، فالإدارة الأميركية كانت قد عملت جاهدة لفك السيطرة الروسية على موارد بحر قزوين في حقل الطاقة ولفتح هذه الموارد أمام حلفائها في الغرب. وهذا ما حصل مع توقيع رؤساء كل من تركيا، أذربيجان، جورجيا وتركمنستان على إتفاق مد أنابيب غاز بطول 1730 كلم من قزوين إلى تركيا، بحضور الرئيس كلينتون.

وسجل كلينتون بذلك انتصاراً آخر تمثّل بعدم تمرير الخط عبر إيران على الرغم من تفضيل شركات الطاقة العالمية لهذا الخيار كونه الطريق الأقصر بين قزوين وتركيا.

واعتبر كلينتون ان الإتفاق الموقّع هو «اتفاق تاريخي وهو بمثابة بوليصة تامين لكل العالم، إذ يسمح بمرور موارد الطاقة عبر خطوط عدة وليس خط واحد معرّض للإختناق».

ويشمل الإتفاق تمديد خط غاز من عاصمة أذربيجان (باكو) إلى منطقة سيحان جنوب تركيا عبر جورجيا، وخط آخر من تركمنستان إلى تركيا عبر بحر قزوين وأذربيجان وجورجيا. وسيضخ عبر هذه الخطوط إلى تركيا، نحو 16 مليار متر مكعب من الغاز سنوياً، وسترتفع إلى 30 مليار متر مكعب نهاية العام 2002.

To fit perfectly within the tonneau case, the movement itself is tonneau-shaped, a characteristic which demands the highest technical skills in watch-making

Ionica Model. Hand-wound wristwatch with 8-day movement, designed and made exclusively by Parmigiani Mesure et Art du Temps. Available in platinum 950, 18ct. yellow or pink gold. International 10-year guarantee. Swiss hand-made.

PARMIGIANI
FLEURIER

Célébrer le Temps.

Middle East Delegate:
Startime Middle East – Dubai
T 00971 – 4 – 288 850

Abu Dhabi Sales through:
Al Jaber Jewellery
T 00971 – 2 – 340 040

معرض أنوغا 99 الكولوني

حضور عربي ملحوظ حصد نتائج إيجابية

أجنحة لـ تونس والمغرب ولبنان ومصر وسورية والأردن والسعودية

كولونيا – ابراهيم محمد

إذا كنت تريد التعرف والإطلاع إلى كل ما لذّ وطاب وفي مختلف أصقاع العالم فانتهز فرصة حضور معرض أنوغا (ANUGA) للمواد الغذائية والمشروبات في مدينة كولونيا الألمانية. فمن ميزات هذا المعرض الذي يقام كل سنتين بالتناوب مع نظيره الباريسي «سيال» أنه لا يجمع على مدى أسبوع أهم منتجي ومتخصصي هذه المواد من اليابان إلى الولايات المتحدة ومن النروج إلى نيوزيلاندا وحسب، بل يشكل فرصة نادرة للقاء هؤلاء وإطلاعهم على منحى تطور الصناعات الغذائية بمختلف أنواعها تعليباً وتغليفاً وتجميداً. وفي دورته لهذا العام (9 – 14 تشرين الأول/أكتوبر)، بلغ عدد زائريه المتخصصين 190 ألفاً قدموا من 149 بلداً. أما العارضون الذين ناهز عددهم الـ 6560 عارضاً فأتوا من نحو 100 دولة وافترشوا أجنحة وصلت مساحتها إلى 275 ألف متر مربع.

إزاء هذا العدد وهذه المساحة ينبغي لزائر المعرض قصد الإطلاع أن يتمتع بلياقة المشي لعدة أيام كي يتمكن من التجوال في أهم أقسامه وأجنحته. غير أنه لن يتمكن بذلك من إنقاص وزنه كما يأمل الكثيرون في مثل هذه الجولات، فالحلويات والمقبلات العربية وغير العربية لن تعوضه عن الحرَيْرات التي يفقدها وحسب، بل ستكسبه المزيد منها كما استنتجنا نحن مراسلي **الاقتصاد والأعمال** إلى المعرض العملاق.

الحضور العربي

كان التواجد العربي في «أنوغا» هذا العام ملموساً. فقد حضرت عشرات المؤسسات والشركات كعارضة. وجاء مئات المتخصصين والتجار ورجال الأعمال للاطلاع والاتصال بشركائهم. وكان لـ تونس والمغرب ومصر ولبنان وسورية والأردن أجنحة خاصة ضمت غالبية العارضين. وتواجدت شركات من بلدان أخرى كالسعودية وعُمان والسودان وموريتانيا في قاعات عرض متخصصة بنوع معين من المنتجات. وتشابهت المعروضات وتنوعت حسب أهم المنتجات والفوائض التي يتمتع بها كل بلد. فالتوانسة مثلاً عرضوا بالدرجة الأولى زيت الزيتون والتمور. وبرز الجناح المغربي بالحمضيات والزيتون والأسماك. وكان للبنانيين والسوريين والأردنيين باع في عرض الخضار والفواكه المعلبة والمربيات. وعرض المصريون بالإضافة لذلك المجمد منها. وتركزت أهداف العارضين من مختلف البلدان العربية على تعزيز مواقعهم في السوق الألمانية وبقية الأسواق الأوروبية. ويأتي ذلك لأسباب أهمها تنامي تواجد أبناء الجاليات العربية في هذه الأسواق.

وباستثناء بعض الحالات كما بالنسبة للبنان تم تنظيم هذه الأجنحة من قبل مؤسسات رسمية أو شبه رسمية قامت بدعم العارضين مادياً ومعنوياً. وبرز من بينها مراكز ومؤسسات إنعاش وتشجيع الصادرات في كل من تونس والمغرب ومصر وسورية. يذكر أن المؤسسات العربية كانت ممثلة على أعلى المستويات. كما أن منتجاتها كانت معلّبة أو مغلّفة بأشكال تجاري مستويات التعليب والتغليف العالمية المعروفة. وهذا ما يعكس استجابتها لمتطلبات وأذواق المستهلكين في البلدان العربية وخارجها.



جناح «حلواني اخوان» (السعودية) ويبدو عبد الرحمن عبدو في الوسط يحيط به عدد من مسؤولي الشركة والزميل رائد شهيب



جناح الجمعية الصناعية للمواد البحرية A.I.P.M.O.D (المغرب)



يسري تيناوي – مدير التصدير وقطاع الأغذية في جمعية المصدرين المصريين Expolink

جناح شركة العجوزي الدولية وبدا (إلى اليسار) حسين العجوزي

المغرب وتونس

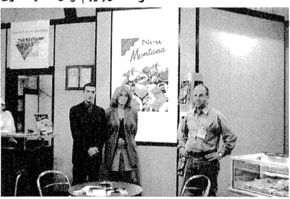
كان لكل من المغرب وتونس النصيب الأكبر على صعيد الحضور العربي. فالأول جاء بنحو 40 شركة والثاني تمثل بعشرين. ويعكس هذا الحضور عمق واتساع علاقة الصناعات الغذائية في كلا البلدين في أوروبا. يذكر أن الأخيرة تستورد 80 في المئة من مجمل صادرات البلدين من منتجات هذه الصناعات. وشمل الجناح المغربي شركات تنتج المعلّبات والمصبّرات والحلويات والأسماك وغيرها. ونظّم الحضور مؤسسات أهمها فيدرالية صناعة المواد الغذائية. وذكر مدير الفيدرالية السيد **عبد العزيز غويبي** أن العارضين جاؤوا من مختلف أنحاء المغرب وسبق لغالبيتهم أن حضرت انوغا من قبل. ولاحظ أن غالبيتهم اشتكت هذه المرة من حدة المنافسة وتنامي دور الوسطاء. وهذا ما يحتّم عليهم البحث عن أسواق جديدة خصوصاً في أفريقيا. وعن إمكان التسويق عربياً ذكر أن المشكلة تكمن في صعوبة دخول الأسواق العربية بسبب تفضيلها للمنتجات الأوروبية والأميركية على الرغم من أن المنتجات المغربية تضاهيها جودة في غالب الأحيان. وبالإضافة إلى المنتجات التقليدية كزيت الزيتون والتمور والحلويات جاء التوانسة بأصناف مختلفة من الفواكه كفوائض جديدة. وقال السيد **محمد السلامي** مسؤول الجناح التونسي والمدير في مركز النهوض بالصادرات التونسية التابع لوزارة التجارة أن الغاية من تنويع العرض تأتي بهدف تعريف الزبائن الأوروبيين بالفوائض الزراعية التونسية التي يتم تصدير 80 في المئة منها إلى الأسواق الأوروبية. وتحدث **السلامي** عن دور المركز في تشجيع الصادرات من خلال تقديم الدعم المعنوي والمادي للمؤسسات التي تريد الترويج لمنتجاتها خارج السوق المحلية عبر المعارض واللقاءات وغيرها.

بلاد الشام

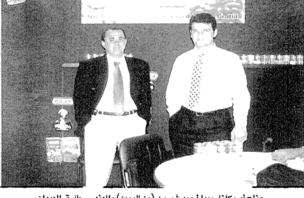
كان لبنان أقوى الحاضرين بين بلاد الشام. فقد ضم جناحه 14 من الشركات والمؤسسات المعروفة مثل «الديراني» و«الربيع» و«حدائق شتورا» و«دارنا» و«معتوق» و«نجار». ويعود الفضل في إقامة الجناح للمبادرة الفردية حسب السيد **جورج نصراوي** نائب رئيس نقابة أصحاب الصناعات الغذائية في لبنان ومدير مؤسسة الربيع. أما المشاركة والدعم الرسميان فقد غابا عن الجناح والمعرض بشكل لم يُعهد من قبل حسب تعبير غالبية العارضين التي تحدثت **الاقتصاد والأعمال** إليهم. ومن ناحية أخرى


الجناح الأردني


جناح كونسروة شتورة (لبنان)



جناح مونتانا وبدت إيمان كامل (إلى اليمين) ومهاب مامون



جناح أمريكانا، وبدا أحمد شيرين (من اليمين) والمهندس طارق الهيوان



الجناح المغربي، وبدا من اليمين مصطفى العلوي وعبد العزيز غويبي

عبّر هؤلاء عن رضاهم بالنتائج التي حققها حضورهم سواء على صعيد عقد صفقات أو الاتصال بزبائن جدد. فمدير وصاحب حدائق شتورا السيد **يحي يونس** ذكر مثلاً أن مؤسسته قامت بحملة ترويج ناجحة تكللت بالتوقيع على عقود هامة. وكذلك الأمر بالنسبة لشركتيّ معتوق ونجار المتخصصتين في صناعة القهوة. وينتمي الزبائن الجدد في غالبيتهم لأبناء الجالية اللبنانية والعربية المقيمة في ألمانيا. ولاحظ عارضون آخرون الاهتمام المتزايد بالمنتجات اللبنانية لتقيّدها بمواصفات الجودة. فالإقبال عليها فاق التوقعات حسب تعبير السيد **أحمد الديراني** (مدير مؤسسة الديراني) وآخرين.

وتمثلت المشاركة السورية بسبع شركات على رأسها «غدق» و«الدرة» و«مروة» و«الصحة» و«الريف» وجميعها تركّز على إنتاج المعلّبات والمصبّرات والمربيات، ولم يحضر من منتجي الحلويات سوى مؤسسة «مهنا». ولوحظ غياب منتجات الألبان والأجبان والبهارات. وأشتكى العارضون من المكان الذي تم تخصيصه في زاوية إحدى القاعات الجانبية المعزولة نسبياً. وكان من نتائج ذلك قلة عدد الزائرين وضعف فعالية حملة الترويج. دعم حضور المؤسسات السورية مركز الأعمال السوري الأوروبي بالتعاون مع وزارة الاقتصاد والتجارة الخارجية. وعن دور المركز ذكر **باسل القتابي** مدير قسم ترويج الصادرات أنه يقدم بالإضافة إلى دعم حضور المعارض في أوروبا العديد من الخدمات في مجاليّ تقديم الاستشارات والتدريب وترتيب اللقاءات.

وكما في الجناح السوري كان للمعلبات والمصبرات والمربيات الحضور الأبرز في الجناح الأردني. وحضر من الشركات عدد لا بأس به مثل «الخليج للمواد الغذائية» و«شركة الصناعات العربية المتحدة» و«الخضري للبهارات والأعشاب» و«المتحدة للقهوة» و«كوفي بريك» وغيرها. وتبيّن من خلال الإطلاع أن هذه المؤسسات تبحث بدورها عن أسواق جديدة خارج المنطقة العربية التي ما تزال تشكل سوقها الرئيسية.

جناح بي أند جي (مصر)

مصر

ضم الحضور المصري مجموعة شركات متنوعة. وساعد في مشاركتها جهات عدة أبرزها الغرفة الألمانية العربية للصناعة والتجارة والاتحاد الأوروبي وهيئة المعونة الأميركية. وسعى العارضون هنا كغيرهم إلى فتح أسواق جديدة لمنتجاتهم خصوصاً في أوروبا. فقد اعتبر مسؤولون ومندوبون من مؤسسات مثل



جناح شركة النيل وبدا اشرف السيد



جناح تنمية الصادرات التونسي وبدا محمد سلامة مدير الجناح (من اليمين) مع الزميل رائد شهيب



مفتاح الحظ السعيد
بونانزا

لـدى مـركـز ورزيـدنـس البسـتـان

مدد إقامتك، مجاناً!

استمتع بقضاء ٣ ليال وادفع قيمة ليلتين فقط*، أو استمتع بقضاء ٧ ليال وادفع قيمة ٥ ليال فقط** الراحة والرحابة فقط لدى مركز ورزيدنس البستان. ولكن هذا ليس كل شيء. تمتع بعروضنا الكبيرة التي ستحقق كل أحلامك...

* (الحجز: يوم الجمعة حتى الإثنين)

** (الحجز: أي يوم من أيام الأسبوع)

الإقامة، مجاناً...

مقابل كل ليلة مدفوعة تؤهلك للحصول على مفتاح والذي سيخولك لتربح إقامة مجانية.

كلما زادت مدة إقامتك، كلما كانت فرصتك أكبر، لتربح إقامة مجانية.

القيادة، مجاناً...

وتستمر فرصك في الربح. الربح بإقامة مجانية، ستؤهلك لاختيار مفتاح ثاني والذي سيخولك لربح قيادة سيارة مجاناً، لدى يوربكار لمدة (٣) أيام. إختر المفتاح الصحيح وتمتع بقيادة السيارة مجاناً!

التسوق، مجاناً...

والمتعة لاتنتهي، مقابل كل ليلة مدفوعة تؤهلك للحصول على مفتاح إضافي. يمكنك من خلاله ربح الكثير من الهدايا المقدمة من المحلات المشاركة لدى مركز ورزيدنس البستان.

كلما زادت مدة إقامتك، كلما كانت فرصتك أكبر في الربح. تسوق مجاناً!

٣ سحوبات كبيرة لهذا القرن!

أخيراً، مقابل كل ليلة مدفوعة تؤهلك للحصول على قسيمة واحدة للسحوبات الثلاثة الكبيرة لهذا القرن، مجاناً!

فرص الربح في كل سحب...

- أسبوعاً كاملاً مجاناً لدى مركز ورزيدنس البستان.
- قيادة سيارة من الفئة 'أ' لأسبوع كامل مجاناً من يوربكار.
- هدايا وقسائم بقيمة ١٠,٠٠٠ درهم من المحلات المشاركة لدى مركز ورزيدنس البستان.
- بطاقتي سفر ذهاباً وإياباً مجاناً.

سيتم السحب يوم العيد الوطني لدولة الإمارات العربية المتحدة الموافق ٢/١٢/١٩٩٩، ليلة رأس السنة الموافق ٣١/١٢/١٩٩٩ ويوم عيد الفطر الموافق ٦/١/٢٠٠٠

بالتعاون مع

يـوربكـار

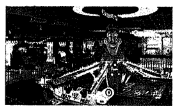
نؤمن لكم ماتفتقدوه في فنادق ٥ نجوم.

تمتع بالإقامة في أحد أجنحتنا الـ ٦٤٠ الفخمة، التي تتوفر بكامل الأجهزة بالإضافة إلي الخدمة اليومية والمطبخ المجهز بكامل المتطلبات.









التعرفة الإجمالية لليلة الواحدة:

الأجنحة	ستوديو	جناح بغرفة واحدة	جناح العائلة	جناح بغرفتين
الأسعار	٣٥٠ درهم	٥٥٠ درهم	٦٠٠ درهم	٧٥٠ درهم

هذا العرض خاضع إلى ٥٪ خدمة و١٠٪ ضريبة بلدية.

للحجز والاستعلام. إتصل بالهاتف المجاني ٨٠٠٤٦٤٨

يسري هذا العرض من ١ أكتوبر ١٩٩٩ لغاية ٢ يناير ٢٠٠٠



مركز وريدنس البستان
AL BUSTAN CENTRE & RESIDENCE

ص.ب ٢٠١٠٧ . دبي، الإمارات العربية المتحدة
هاتف: ٦٣٠٠٠٠ ٩٧١٤+ فاكس: ٦٣٠٠٠٥ ٩٧١٤+
البريد الإلكتروني: albustan@emirates.net.ae موقع الإنترنت: www.al-bustan.com



رئيس مجلس إدارة شركة برايد السعودية أحمد الحج

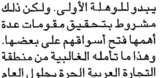
شركة صقر للصناعات الغذائية

«شركة التجار المصريين» و«الشركة المصرية للمعلبات» (امريكانا) و«القاهرة للصنيع الزراعي» و«مجموعة مينا» و«شركة ميدو للصناعات الغذائية» و«المتحدة للصناعات الغذائية» (مونتانا) و«سوناك» أن المعرض يشكّل فرصة لترويج المنتجات المصرية لدى المهاجرين العرب المقيمين في أوروبا. ويساعد في ذلك ليس فقط المصداقية التي تتمتع بها المنتجات المصرية في أسواق القارة وحسب. فالكثير منها يراعي الخصوصيات المحلية. فشركة أمريكانا مثلاً تعلّب الفول بالخلطات الدمياطية والاسكندرانية وغيرها. وعن مشكلة الجمارك التي تحد من القدرة على المنافسة قالت السيدة **إيمان كامل** مدير التسويق في شركة مونتانا: «على الرغم من عبء الجمرك الذي يصل إلى 18 في المئة حسب اتفاقية الشراكة مع الاتحاد الأوروبي تبيّن أن منتجاتنا قادرة على منافسة مثيلاتها الإسبانية والإيطالية». ودعت السيدة **كامل** المؤسسات العربية للبحث عن شركاء عالميين لحمايتهم من خطر المنافسة والعولمة.

السعودية

ومن أبرز المؤسسات العربية التي حضرت «شركة حلواني أخوان» السعودية والمنتشرة في العديد من البلدان العربية وعلى رأسها مصر. وتتخصص الشركة في تصنيع اللحوم بالدرجة الأولى. وذكر السيد **عبد الرحمن محمد عبدو** العضو المنتدب للشركة أن هناك خطط توسّع جديدة تشمل بلداناً عربية كـ سورية والمغرب. ويأتي ذلك بعد النجاح الذي حققه فرع مصر. وعن سر النجاح قال: «نحن من المؤسسات التي تحضّر الأطعمة بآروماتها التقليدية. كما أننا نراعي ذوق المستهلك قبل أن نطرح عليه منتجنا في السوق». وكان من بين الشركات السعودية الأخرى «شركة الصناعات الغذائية المتحدة» في السعودية التي تنتج وتسوق الأجبان والشاي والحبوب و«شركة الكرامة المحدودة» لإنتاج المعجنات.

أخيراً يمكن القول إن «أنوغا» شكّل فرصة للعرب ليس فقط للبحث عن آفاق



وأسواق أوروبية وعالمية جديدة وإنما للتعرف إلى إمكانات صناعاتهم الغذائية المتنوعة بشكل لا يتوقعه الكثيرون. وما يعنيه ذلك أن فرص اعتمادهم على بعضهم إنتاجاً وتسويقاً أكبر بكثير مما يبدو للوهلة الأولى. ولكن ذلك مشروط بتحقيق مقومات عدة أهمها فتح أسواقهم على بعضها. وهذا ما تأمله الغالبية من منطقة التجارة العربية الحرة بحلول العام 2008. ■

شركة الربيع (لبنان)


شركة SONAC وبدا (إلى اليسار) اشرف خالد أبو إسماعيل (المدير العام)



الجناح السوري

الكويت تستضيف منتدى الإستثمار الدولي

تستضيف الكويت خلال النصف الأول من آذار/مارس المقبل منتدى الاستثمار الدولي الذي ينعقد من 4 إلى 9 آذار/مارس متضمناً مزيجاً فريداً من الأنشطة والفعاليات.

وقد دعت الهيئة المنظمة لهذا المنتدى جميع الأفراد والهيئات المعنية للمشاركة في هذا «التجمع الإستثماري العالمي الذي يجمع كبار المستثمرين والشركات التجارية وصانعي القرار ومدراء التمويل والخبراء العالميين لنتوجه معاً إلى إشراقة عصر اقتصادي جديد».

وأصدرت الهيئة المنظمة بياناً تضمن الدوافع الكامنة وراء هذا المنتدى والغايات المرجوة منه. ومما جاء فيه:

تتسارع خطى الدول عالمياً نحو خصخصة اقتصادياتها وتحريرها من سيطرة الدولة وإعادة بناءها ستراتيجياً لجذب المستثمرين الأجانب وتشجيع المشاريع المشتركة.

والكويت بدورها تسعى قدماً نحو القرن الحادي والعشرين بإصدارها «قانون الإستثمار الأجنبي» والذي أدرجت من خلاله العديد من الإمتيازات الجاذبة للإستثمارات الأجنبية، بالإضافة إلى ذلك تمّ تأسيس منطقة التجارة الحرّة التي أتت لتدعم التوجّه الحكومي في هذا المجال بما يتوافق مع رياح التغيير التي بدأت تهب على منطقة الشرق الأوسط حيث تشجع الحكومات الشرق أه سطية المستثمرين الأجانب للإستثمار في أسواقها المحلية عن طريق تقديم التسهيلات الضريبية، واللوائح المرنة وفتح المجال للتملّك الكامل للمشاريع المقامة على أراضيها.

لذا يأتي **منتدى الإستثمار الدولي** لتوفير الملتقى للدول التي تبحث عن أدوات ستراتيجية لجذب المستثمرين عالمياً، وذلك بما يوفّره للدول المشاركة من وسائل لعرض وتقديم المناخ والقطاعات الإستثمارية والمشاريع المحتملة لديهم، بالإضافة إلى عرض المنتجات والخدمات الجديدة التي يوفّرونها.

إن الهدف الأساسي لـ **منتدى الإستثمار الدولي** هو ترويج الإستثمار محلياً وعالمياً وذلك عن طريق جذب المستثمرين والفرص الإستثمارية للوصول إلى تعاون مشترك، لإيجاد صلة الإرتباط بين المستثمرين ومؤسسي المشاريع وتمهيد الطرق لحركة التنمية الإقتصادية.

البرنامج والأنشطة

تمّت جدولة برنامج **منتدى الاستثمار الدولي** على مدى ستة أيام حيث يتضمّن مزيجاً فريداً من الأنشطة والفعاليات. كما تمّ تصميم البرنامج لتحقيق أقصى اتصال بين المشاركين في المؤتمر وورش العمل والمعارض بالإضافة الى إدراج عشاء عمل وحلقات نقاشية كجزء مكمل للبرنامج وذلك لإتاحة المجال لتبادل المناقشات بين المهتمين في كل قطاع. وتوزّع البرنامج كالآتي:

القطاع الصناعي: 4 – 5 آذار/مارس.
القطاع المالي: 6 – 7 آذار/مارس
القطاع التجاري والخدمات: 8 – 9 آذار/مارس.

كما يتضمّن المنتدى ما يقارب 120 ورشة عمل سيتم من خلالها عرض الفرص والمشاريع الإستثمارية المختلفة من دول وأقاليم عدة، موفرة المجال لتشجيع التفاعل بين الباحثين عن التمويل للمشاريع والمستثمرين.

كما ستوفّر ورش العمل للباحثين عن التمويل الفرصة لتوضيح وامتصاص مخاوف المستثمرين عن طريق تقديم تفاصيل دقيقة عن طبيعة المشاريع المقدّمة من الناحية التسويقية والتكنولوجية والموارد البشرية المطلوبة ورأس المال والعوائد المتوقّعة ومنافذ التوزيع الجديدة والتي تمكّن المشروع من تحقيق النجاح. ■

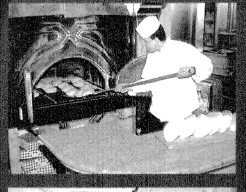
الدول المشاركة

الأرجنتين، استراليا، بنغلادش، بلجيكا، البوسنا والهرسك، بلغاريا، كندا، الصين، الدانمارك، مصر، اثيوبيا، فنلندا، فرنسا، المانيا، اليونان، هنغاريا، الهند، اندونيسيا، ايران، اليابان، الأردن، كينيا، كوريا، ماليزيا، المغرب، النيجر، نيوزيلندا، باكستان، الفيليبين، بولندا، رومانيا، روسيا، المملكة العربية السعودية، السنغال، سنغافورة، جنوب أفريقيا، اسبانيا، سيريلانكا، السويد، تايلند، تركيا، الإمارات العربية المتحدة، المملكة المتحدة، الولايات المتحدة الأميركية، فنزويلا، اليمن، يوغوسلافيا وزيمبابوي.

المنظمون - اللجنة العليا

1 – وزارة التجارة والصناعة	عبد الوهاب محمد الوزان (وزير التجارة والشؤون الإجتماعية والعمل)
	راشد المجرن الرومي (وكيل الوزارة)
2 – الهيئة العامة للصناعة	ناصر محمد العجيل (مدير عام)
3 – غرفة تجارة وصناعة الكويت	أحمد راشد الهارون (مدير عام)
4 – لجنة المصارف الكويتية	فريد أحمد كلندر (الأمين العام)
5 – الخطوط الجوية الكويتية	أحمد فيصل الزين (رئيس مجلس الإدارة)
6 – إتحاد أصحاب الفنادق	غازي فهد النفيسي (رئيس مجلس الإدارة)
7 – شركة المستثمر الدولي	عدنان عبد العزيز البحر (رئيس مجلس الإدارة)
8 – مركز البحوث العربية	ناصر عبد الله الروضان (عضو مجلس ادارة)
	عبد الله يعقوب بشارة (عضو مجلس ادارة)
	د. علي درويش الشمالي (مدير عام)





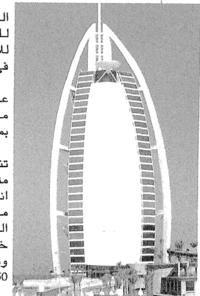







MAROUSH
RESTAURANT

فندق برج العرب يدخل كتاب «غينس»



يستعد فندق برج العرب الذي يفتتح الشهر الجاري للدخول في كتاب «غينس» للأرقام القياسية كأطول فندق في العالم.

وبلغ طول البرج المصمم على شكل شراع منتفخ 320،9 متراً ما يجعل الادارة واثقة بمكان للبرج في إصدار 2001.

ونظراً إلى طول البرج فإن تنظيف الواجهة يصبح مغامرة مثيرة يتولاها فريق متخصص انطلق من خمسة أشخاص مهرة على مدى أسبوع متسلقاً الواجهة ومستخدماً حبالاً خاصة لإزالة بقع الرمل والغبار. ويقوم الفريق بهذه العملية كل 50 إلى 75 يوماً.



من اليسار: الريس، كرم، طبارة وبدري ديب (مدير الفندق)

الافتتاح الرسمي لفندق هوليداي ان بيروت

بعد فترة تشغيل دامت بضعة أشهر، جرى في بيروت مؤخراً الافتتاح الرسمي لفندق هوليداي ان – ديونز (منطقة فردان)، بحضور وزير السياحة اللبناني **آرثور نظريان** ونائب رئيس مجموعة «هوليداي ان» لمنطقة الشرق الأوسط **ميشال كرم** ومالكي العقار **سمير الريس وعلي طبارة** وإدارة الفندق وحشد من وجوه المجتمع.

وهذا الفندق الذي يتألف من 131 غرفة وجناحاً، يشكل العودة الأولى لمجموعة «هوليداي ان» إلى لبنان بعد الحرب، على أن يستتبعه قريباً افتتاح فندق آخر في منطقة المارتينيز وثلاثة فنادق جديدة بحلول العام 2002، علماً أن إسم هوليداي ان إرتبط في أذهان اللبنانيين والخليجيين وكافة زوار لبنان في فترة ما قبل الحرب بالسياحة في لبنان بفضل الفندق الضخم الذي كان للمجموعة في منطقة الفنادق.

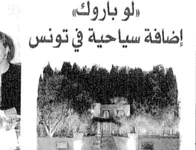
جميرا بيتش: أفضل فندق لرجال الاعمال

حقّق فندق جميرا بيتش إنجازاً عالمياً جديداً بعد اختياره أفضل فندق لرجال الأعمال في العالم في جوائز مجلة بزنس، ترافيلر في المملكة المتحدة.

ويأتي هذا الإعلان بعد جائزتين حصل عليهما الفندق باعتباره الفندق رقم 1 في العالم وأفضل فندق عبر البحار، من قبل مجلة كوندي ناست ترافيلر الشهر الماضي.

واستلم الجائزة **أندرو أبرام**، مدير المجموعة للمبيعات والتسويق في فندق جميرا بيتش، و**سيرج زالوف**، مدير الفندق.

«لو باروك»
إضافة سياحية في تونس





من اليمين: السيدة العارم، الوزير صلاح الدين معاوي، منير العارم والسيدة معاوي

احتفلت العاصمة التونسية مؤخراً بانضمام مرفق سياحي متميز الى بنيتها السياحية هو مطعم «لو باروك» (Le Baroque). وقد أقام صاحب المؤسسة السيد **منير العارم** حفل عشاء في مناسبة الإفتتاح دعا اليها عدداً من كبار مسؤولي وزارة السياحة في تونس، تقدّمهم الوزير **صلاح الدين معاوي**، الذي القى كلمة ذكر فيها ان هذه المؤسسة تعطي قيمة مضافة للخدمات السياحية في تونس، وهي تقدّم نموذجاً عن التطوّر المتوقع في هذه الخدمات. وأثنى الوزير **معاوي** على خطوة **العارم** معتبراً انه «أخيراً أصبح عندنا عنوان لمطعم نفتخر به في تونس».

يقدّم «لوباروك» تشكيلة منتخبة من الأطباق المعدة من المنتجات الطازجة في تونس، والتي يتم تحضيرها لحظة الطلب على أيدي مجموعة من افضل العاملين في ميدان الطبخ والمطاعم في تونس، يتقدّمهم الخبير الفرنسي المعروف السيد **جان جاك جوتي** الذي أشرف على مطاعم مماثلة في باريس.

«لو باروك» هو بمثابة نادٍ يستقبل نخبة مختارة من الزبائن ويوفّر لهم مكاناً للطعام الجيد وللقاء الهادىء في الصالون العلوي، كما يوفّر لزبائنه امكانات تنظيم حفلات الاستقبال والاجتماعات ولقاءات العمل.

«لو باروك» أتى ليسدّ فراغاً كانت تحتاجه تونس، وهي دأبت منذ مدة على تشجيع اقامة مثل هذه المشاريع التي تكمل الخدمات الفندقية، وتساعد على رفع مستوى الخدمات السياحية في البلاد.



أحد الضيوف في الطابق

شيراتون الدوحة طابق لرجال الأعمال

أضاف منتج وأبراج شيراتون الدوحة لنزلائه تسهيلات مميزة هي الأولى من نوعها في قطر ويتوفر القليل من مثيلاتها في منطقة الشرق الأوسط.

استحدث الفندق طابقاً مميزاً، هو الطابق السابع في الفندق الذي يطلّ على مناظر العاصمة الجميلة وخصّصه لرجال الأعمال الذين يبحثون عن أرقى الخدمات وأفضل التسهيلات.

وقال **كلاوديو نارديني** مدير عام الفندق: «تكمن قوتنا في كوننا على استعداد تام ودائم للإستماع إلى متطلبات نزلائنا، وقد سألنا رجال الأعمال الدائمي السفر عمّا يتطلبونه من فندقنا... ثم نفّذنا كل متطلباتهم».

أكبر مغارة ميلاد في تاريخ الشرق

مع إطلالة الألفية الثالثة وبرعاية بلدية جونيه، شارفت الأي.بي.آر. غروب على انهاء اعمال بناء أكبر وأروع مغارة ميلاد في تاريخ الشرق في مجمع البورتيميليو الكسليك.

هذه المغارة تمتد على مساحة 3000 م2 وتضم المشاهد التالية: سفينة نوح وحيوانات حية، مشهد المدخل الروماني مع الحراس، مجلس الضيافة مع القمح المسلوق، الأسوار الرومانية، حوانيت الأسواق القديمة مع عرض للسلع والإنتاج، قصر هيرودوس مع منظر لأورشليم، عربة الرومان، منظر عام تلال وبيوت بيت لحم، عليّة مريم، منشرة مار يوسف، غدير المياه والشلالات، الجسر المتحرك، استراحة المجوس، مغارة يسوع...

كل هذه المشاهد قد نفذت بأنامل كبار الفنانين اللبنانيين في اطار تاريخي على الطراز الروماني وفي أجواء طبيعية يحيط بها الأشجار والحيوانات الأليفة.

سيتم افتتاح هذه المغارة في المعرض الـ 35 لمؤسسة IPR غروب «معرض ليالي الميلاد 99» الذي سيقام في مجمع البورتيميلو جونيه — الكسليك.

ستاروود تدير منتجعاً جديداً



من اليسار: سامي الزغبي، محمود عارف

أعلن **سامي الزغبي**، رئيس منطقة أفريقيا والهند والشرق الأوسط لشركة ستاروود للفنادق والمنتجعات العالمية، أنّ منتجعاً فندقياً جديداً سيفتتح الصيف المقبل على ساحل البحر الأبيض المتوسط في الهانوفيل بالإسكندرية.

وسيكون لفندق شيراتون هانوفيل 254 غرفة وجناحاً، بالإضافة إلى فيللات ووحدات وشاليهات الـ«تايم شير». وسيكون له أيضاً شاطئه الخاص، والعديد من المنشآت والتجهيزات، بما فيها ثلاثة حمامات سباحة ونادٍ صحي ومركز للمؤتمرات يستوعب 1200 شخص.

عقد إدارة الفندق الجديد تمّ توقيعه خلال حفل خاص استضافه فندق شيراتون المنتزه في الإسكندرية. وصرّح **محمود عارف عطية قاعود** رئيس مجموعة شركات مكة—مالكة الفندق الجديد— أن اختيار ستاروود يعود إلى «خبرة الشركة العريقة في إدارة الفنادق وسمعتها المهنية الرفيعة وشبكتها الدولية الضخمة».

هوليداي إن «وبيزنس ترافل»



بيل هورسلي (هوليداي إن) وراشد نوري (دناتا)

وقعت فنادق ومنتجعات «هوليداي إن» في الشرق الأوسط اتفاقية في دبي بين شركة فنادق ومنتجعات «باس» وشركة «بيزنس ترافل انترناشونال»، حيث توفر لرجال الأعمال المسافرين أسعاراً منخفضة للإقامة لمدة ليلتين في 14 فندقاً ومنتجعاً لهوليداي إن في المملكة العربية السعودية، الإمارات العربية المتحدة، سلطنة عمان، البحرين، الأردن ولبنان، كما توفر مجموعة من المزايا والتسهيلات الإضافية التي تشمل خدمة «Meet and Assist»، بالإضافة إلى خدمة الانتقال من والى المطار.

وتعد شركة «بيزنس ترافل انترناشونال» أكبر شركة إدارة سفر لرجال الأعمال في العالم، حيث تدير الشركة أعمالها من خلال 3000 موقع حول العالم ويعمل لديها أكثر من 28000 موظف بدخل سنوي نحو 20 مليار د.أ.

«البريطانية»: خدمة رحلتين يومياً من دبي إلى لندن

طرحت الخطوط الجوية البريطانية في أول تشرين الثاني / نوفمبر الماضي الرحلة النهارية الجديدة من دبي إلى لندن.

وتكمّل هذه الرحلة الثانية رقم 108 و109 الخدمة اليومية الحالية رقم 106 و107 ويتم تسويقها مع الخدمة الموجودة كمنتج واحد تحت إسم (Double Daily). وهذه الخدمة توفر مزايا للذين يفضلون السفر صباحاً (9,25 صباحاً) أو السفر ليلاً (2,30 بعد منتصف الليل).

المدير العام في الشرق الأوسط وجنوب آسيا للخطوط البريطانية **تيري دالي** قال: «تعتبر خدمة «دبل ديلي» من الخدمات التي يريدها عملاؤنا في المنطقة ونحن سعداء بتقديمها وذلك بإضافة رحلة نهارية في برنامجنا الشتوي» وأضاف: «لدينا خدمة يومية ثابتة وطائرة بوينغ 777 وهي طائرة ممتازة يفضّلها العملاء. ويعني ذلك أننا عدنا بمنتج أفضل في وقت يزداد فيه الطلب على هذه الرحلات بشكل كبير. ومنذ أن قدّمنا رحلات إضافية العام 1997 زادت حركة السفر بين لندن ودبي بنسبة 17 في المئة ليصل عدد المسافرين إلى 600 ألف شخص».

ومن بين المزايا في هذه الخدمة وجود طاقم خدمة يتحدث اللغة العربية، والأطعمة الحلال وقنوات التسلية السمعية والبصرية باللغة العربية والجرائد العربية. كما تقدّم الخطوط الجوية البريطانية خدمة ترحيب خاصة بالمسافرين العرب في لندن – خدمة الزوار من الشرق الأوسط – وتوفّر المساعدة اللازمة في ما يتعلق بالجمارك والهجرة والجوازات وترتيبات السفر التالية. وتقول الخطوط الجوية البريطانية ان المسافرين العرب يمثلون نسبة كبيرة من المسافرين القادمين من دبي الى لندن والولايات المتحدة.



تدشين الرحلة النهارية ويبدو: محمد الطاير مدير العلاقات العامة في مطار دبي متوسطاً هارفي لاينز (اليسار)، كيل هيوود

مركز الشحن

من جهة أخرى، استكملت الخطوط الجوية البريطانية المرحلة الأولى من مركز الشحن الجديد في هيثرو (Ascentis) الذي تبلغ تكلفته 250 مليون جنيه إسترليني. وهي أعلنت في تشرين الأول / اكتوبر الماضي عن بدء المرحلة الثانية.

وتعتبر البريطانية الشاحن الجوي الخامس في العالم ويشكل مركز الشحن مصدر ربح مستقل وله اتفاقاته وتعاقداته الخاصة. وفي السنة المالية 1998–1999 حقق مركز الشحن العالمي إيرادات بلغت 650 مليون جنيه للخطوط الجوية البريطانية من جراء نقل 855 ألف طن من البضائع والبريد. ويلعب المركز دوراً أساسياً في التجارة العالمية حيث يمتلك شبكة تضم 160 محطة موزعة على اكثر من 80 بلداً.

وتبدو أهمية الدور من خلال المنتجات المشحونة يومياً وتضم: الفواكه الطازجة، الخضار والأزهار، المنتجات الصيدلانية، المنتجات التقنية، قطع غيار السيارات، البواخر والأقمشة. ■

تطور حركة الشحن في الخطوط البريطانية

السنة	الحجم (ألف طن)
1992 – 1993	532
1993 – 1994	607
1994 – 1995	666
1995 – 1996	672
1996 – 1997	721
1997 – 1998	815
1998 – 1999	855

«البريطانية» الشاحن الجوي الخامس في العالم بإيرادات بلغت 650 مليون جنيه استرليني

طيران الامارات: ميونيخ المحطة الـ 48



تيم كلارك يقطع قالب الحلوى للمناسبة

غادرت أول رحلة لطيران الإمارات من دبي إلى ميونيخ في الأول من تشرين الثاني/نوفمبر الماضي، مطلقة بذلك خدمة جديدة بمعدّل ست رحلات أسبوعياً إلى العاصمة البافارية في ألمانيا. وبذلك تصبح ميونيخ الوجهة 48 لطيران الإمارات والثانية لها في ألمانيا بعد فرانكفورت.

وابتداء من أول كانون الثاني/يناير 2000، ستزيد الإمارات عدد رحلاتها من دبي إلى ميونيخ إلى سبع لتتيح رحلة يومية بين المدينتين. وسوف تسيّر هذه الرحلات على متن طائرات إيرباص A – 310–300 بتوزيع الدرجتين حيث تضم درجة رجال الأعمال 18 مقعداً، والدرجة السياحية 177 مقعداً. وقال **تيم كلارك** المدير الرئيسي لطيران الإمارات الذي ترأس وفد الإمارات المسافر إلى ميونيخ: «ستتيح رحلات الإمارات إلى ميونيخ توفير فرص جديدة لكل منطقة بافاريا وكذلك للمدن النمساوية المجاورة. ومن خلال رحلاتنا إلى كل من ميونيخ وفرانكفورت سنوفّر للمسافرين إلى ألمانيا 14 رحلة أسبوعياً مع حلول العام 2000 موزّعة ضمن أفضل الأوقات للسفر والمتابعة بين ألمانيا والخليج العربي والشرق الأوسط وكذلك دول المحيط الهادىء وأفريقيا».

«القطرية» رحلة ثالثة إلى ميونيخ

بدأت «القطرية» في الثالث من تشرين الثاني/نوفمبر الماضي بتسيير رحلتها الأسبوعية الثالثة من دون توقف من مطار الدوحة إلى مدينة ميونيخ الألمانية، بهدف تعزيز تواجدها الأسبوعي في ميونيخ حيث أنها تتواجد هناك مرتين أسبوعياً، وخصصت القطرية طائرة ايرباص 300A - 600 ذات الهيكل العريض لرحلتها التي بموجبها ستربط بين مدينة الدوحة وميونيخ في كل يوم أربعاء من كل أسبوع.

يذكر أن «القطرية» بدأت أولى رحلاتها إلى ميونيخ في حزيران/يونيو من العام الماضي. ويأتي ذلك ضمن اتفاقية تبادل الرمز المشترك التي وقعتها القطرية مع شركة لوفتهانزا، وبموجب هذه الإتفاقية سيكون بإمكان المسافرين على القطرية الآن أن ينتقلوا إلى أكثر من 20 مدينة في كل من ألمانيا وأوروبا، كما أنه بإمكان مسافري العطل وغيرهم من المسافرين في أوروبا أن يصلوا إلى منطقة الخليج ويتمتعوا بمزايا تلك الرحلات.



كاثي باسيفيك: مقر إقليمي في البحرين

إختارت «كاثي باسيفيك» البحرين مقراً إقليمياً لعملياتها في أسواق الشرق الأوسط والهند وافريقيا.

وقال المدير الإقليمي **تشارلز بريمريدج**: «نحن فخورون بالعلاقة التي تربطنا بالبحرين منذ 23 عاماً ونحن باستمرار نؤكد إلتزامنا بهذا البلد والإبقاء على أمتن الصلات معه».

و«كاثي باسيفيك» التي تسيّر حالياً 5 رحلات من البحرين تعتزم زيادة عدد رحلاتها إلى الشرق الأوسط في حال وجود طلب كافٍ.



رأي

نهاية قانون «غلاس–ستيغال»

أقرّ الكونغرس الأميركي الشهر الماضي قانوناً جديداً ينهي الفصل الذي كان سائداً بين المصارف والمؤسسات المالية الأخرى بموجب قانون «غلاس–ستيغال» (Glass-Steagall) الشهير الذي كان يمنع المصارف من ممارسة أعمال مالية مختلفة. وكان قانون «غلاس–ستيغال» قد صدر العام 1933، وذلك بعد انهيار بورصة نيويورك في العام 1929 الذي أدى إلى فقدان الثقة بالقطاع المصرفي الأميركي نتيجة إفلاس حوالي ثلث المصارف العاملة في حينه.

لكن هذا الحدث أثار ضجّة إعلامية أكبر مما ينبغي، إذ أن السلطات النقدية الأميركية كانت قد أفرغت قانون «غلاس–ستيغال» من الكثير من فعاليته على مرّ السنين، إستجابة لتطور الصناعة المصرفية الأميركية واتساع نطاق خدماتها. ويشكل اندماج «سيتيبنك» و«ترافلرز غروب» العام الماضي دليلاً بارزاً على ذلك، حيث أدى إلى ولادة مجموعة مالية تجمع بين خدمات المصارف التجارية والاستثمارية وشركات التأمين. وكان ذلك ممكناً بسبب عدم تجاوز أعمال التأمين ربع إيرادات «ترافلرز غروب». لكن لو لم يتم إلغاء قانون «غلاس – ستيغال»، فإن مجموعة «سيتي غروب» الجديدة كانت ستضطر إلى التخلي عن أعمال التأمين إذا تخطت هذه النسبة.

وسيؤدي القانون الجديد إلى نشأة المصارف الشاملة الحقيقية (Universal Banks) في الولايات المتحدة، كما هي الحال في المجموعة الأوروبية واليابان منذ سنوات عدة. والواقع أن الحدود بين القطاعات المالية المختلفة أصبحت ضبابية في العقدين الماضيين، حيث يقدّم العديد من الشركات المالية أدوات وخدمات مصرفية في طبيعتها مثل بطاقات الائتمان وبرامج الادخار والقروض الشخصية، في حين تزاول المصارف التجارية بعض أعمال مصارف الاستثمار وشركات التأمين، كتدبير إصدار سندات دين لدى الشركات أو بيع أدوات التأمين في ما يعرف بصيرفة التأمين (Bancassurance)، كما أن خطوة الكونغرس الأخيرة تتفق مع توجهات العولمة.

ومن الصعب التنبؤ بآثار هذه التطورات على مستقبل الصناعة المصرفية والمالية العالمية، لكن يمكن إستشراف بروز تكتلات مالية أكبر فأكبر يحتل العمل المصرفي التقليدي جزءاً متناقصاً من خدماتها المتعددة. ولا يتوقع أن تكون المصارف الكبرى هي وحدها في قيادة هذه التكتلات، بل إن مصارف الاستثمار العالمية وشركات التأمين الضخمة قد تكون هي الأخرى على رأس بعض المجموعات المالية العملاقة المرتقبة. فالأهم هو الحجم، والأقوى هو الأكبر، والدمج هو كلمة السر.

خاص... خاص... خاص... خاص... خاص...

بنك الإمارات الدولي يحضر لإصدار بقيمة 160 مليون دولار

يضع بنك الإمارات الدولي، اللمسات الأخيرة على إصدار سندات خاصة بقيمة 160 مليون دولار، وذلك لصالح أحد المشاريع الكبرى التي يملكها وينفذها البنك في سنغافورة، وهو عبارة عن مركز تجاري يعود زمن تأسيسه إلى الثمانينات عندما كان البنك مملوكاً من قبل عائلة **كلداري** قبل أن تتحول ملكيته إلى حكومة دبي وعائلة **العويس** نتيجة عملية اندماج لعدد من المصارف المتعثرة آنذاك.

وسوف يتمّ تسويق السندات إلى مجموعة من كبار المستثمرين والمؤسسات، ويصل مردود الإستثمار السنوي عليها إلى 90 نقطة أساسية فوق سعر ليبور. ويبلغ معدل الإستثمار الأدنى للمستثمر نصف مليون دولار.

ويأتي هذا الإصدار في الوقت الذي تشهد السوق الإماراتية إصدار أول سند مصرفي مقيم بالدرهم الإماراتي من قبل بنك أبوظبي الوطني بقيمة 350 مليون درهم إماراتي (حوالي 95 مليون دولار) لصالح الشركة (BMW US Capital Corporation) التابعة لـ «بي. أم. دبليو» الألمانية. ويعتبر هذا الإصدار جزءاً من برنامج الشركة الأم لرفع سيولتها عبر طرح إصدارات متوسطة الأجل بقيمة 5 مليارات دولار في أسواق متعددة. وقد إختيرت الإمارات لتكون السوق الوحيدة في المنطقة للمشاركة في هذه الإصدارات. وتمّ طرح السندات في 15 تشرين الثاني/نوفمبر، وتوزع المستثمرون ما بين بنك أبوظبي الوطني وبنك دبي الوطني (بنسبة 43 في المئة) بينما أكتتب القطاع الخاص وبعض مؤسسات التأمين في بقية الإصدار. وتستحق السندات في خلال ثلاث سنوات، وتحمل كوبون بمعدل 71. 6 بالمئة. ومن خلال إتفاقية إعادة شراء مباشرة (Swap Agreement) ، يجري تحويل قيمة السندات إلى الدولار الأميركي.

وتعتبر هذه التطورات خطوة أولى لإنشاء سوق سندات في دولة الإمارات، في ظل غياب سوق سندات حكومية كما هو الحال في البلدان الخليجية الأخرى، وهي تأتي قبيل إنشاء بورصة رسمية لتداول الأسهم في كل من أبوظبي و دبي.

المحتويات





البنك السعودي الهولندي

الدغيثر: ندخل عالم البطاقات وعيننا على خدمات الإنترنت

بعد سنوات عدة من التجهيز السليم لبنيته التحتية ولأنظمة المتابعة والمراقبة الفنية، يدخل البنك السعودي الهولندي مجال البطاقات الائتمانية، وهو بذلك يتم باقة خدمات الأفراد التقليدية لديه. وتأتي هذه الخطوة تتويجاً لنجاحات ملموسة حققها البنك في مجال استقطاب شرائح متعددة من العملاء مستفيداً من شبكة حديثة من الفروع وآلات الصرف وبرامج خدمات شخصية تتميز بالفائدة العملية والسرعة في الاستجابة للمتطلبات.

وقد التقت الاقتصاد والأعمال مساعد المدير العام لشؤون التسويق ومساندة المنتجات المصرفية في البنك السيد خالد الدغيثر الذي سلّط الضوء على إنجازات البنك في مجال الخدمات الشخصية، ونجاحه في جذب شرائح واعدة من العملاء الأفراد عبر علاقاته الوثيقة بالشركات والمؤسسات العاملة في المملكة.

أقنية التوصيل

■ ما هي الستراتيجية المتبعة حالياً في شبكة التوصيل التابعة للبنك؟

□ شرعنا منذ سنوات عدة في تطوير أقنية التوصيل لدينا ودعمها بالتقنية اللازمة والمظهر المميز، وهي ستراتيجية أثبتت مردودها ونجاحها بشكل كبير. فمن ناحية الفروع، قمنا بعملية توسّع مدروس وتوحيد للشكل والتصميم منذ العام 1995 بحيث اصبح لدينا حالياً شبكة قوية مؤلفة من 38 فرعاً موحدة الشكل، وهوما يلاقي استحساناً لدى العملاء بحسب نتائج استبيانات أجريت مؤخراً. ونتبع حالياً خطة توسّع في الأقسام النسائية بدءاً بفروع المنطقة الوسطى فالشرقية ثم فروع المنطقة الغربية.

أما بالنسبة للوسائل والأقنية الأخرى، فإن البنك يمتلك شبكة حديثة من آلات الصرف يبلغ عددها 82 جهازاً منتشرة في أنحاء المملكة وداخل فروع البنك، وهي مجهزة بأكبر قدر من العمليات المصرفية، علماً أن خدمات الصراف الآلي في المملكة وخارجها أصبحت معروفة ومن الصعب التميز فيها. إلا أن التميز الواضح في أقنية التوصيل لدينا يظهر في خدمة الهاتف المصرفي التي بدأناها العام 1994 وكنا أول البنوك السعودية في تقديم الخدمة متكاملةً بما في ذلك خدمة التحويل النقدي داخل وخارج المملكة. فعبر اتصال واحد يمكن للعميل تحويل المبالغ من حسابه في البنك إلى حسابات خارجية، وهي خدمة ناسبت بشكل خاص العملاء كثيري الأسفار.

الإنترنت الخيار الأول

■ ما هي إمكانيات تطوير أقنية جديدة، عبر الإنترنت مثلاً؟

□ بالنسبة لنا، إذا خيرنا بين تطوير جهاز الصرف الآلي أووسيلة اتصال أخرى (عبر شبكة الإنترنت مثلاً) فإننا نفضل الخيار الثاني. فجهاز الصرف الآلي وصل إلى مرحلة التشبع في التطوير خصوصاً في عمليات السحب والاستعلام، كما أن عمليات أخرى أضيفت إليه، كعمليات الإيداع النقدي لم تثبت نجاحها ربما لأسباب نفسية، حيث ما زال العميل يفضل إتمام هذه العملية عبر صراف فعلي في الفرع. إن المحاولات الجادة للاستغناء عن الفرع التقليدي بالفرع الإلكتروني، أوجهاز الصرف لم تلاقِ استحساناً في الغرب إلا في أماكن الازدحام كالأسواق المغلقة مثلاً.

ولا شك في أن دخول المملكة عالم بطاقات الدفع الإلكترونية بداية التسعينات عبر الشبكة السعودية، والاستعمال المتزايد لهذه البطاقات في تسديد المشتريات من السلع والخدمات، يشجع على تحول المجتمع السعودي إلى مجتمع أقل اعتماداً على النقد، وبالتالي يخفض الحاجة إلى استعمالات آلات الصرف والفرع التقليدي لأغراض الإيداع أوالصرف على مدار الزمن. ثم لدينا الإنترنت بكل ما تحويه من خيارات للمصارف لم تستغل بعد كما يجب حتى في المصارف العالمية. العميل لديه اليوم خيار التواصل مع المصرف من مكان إقامته بسهولة وراحة وهنا يكمن مستقبل أقنية التوصيل. نحن نسعى لتطوير خدمات عبر الإنترنت بعد اكتمال تجهيز الشبكة وتحسين أدائها وبشكل نستفيد فيه من

تجارب ناجحة سبقتنا من دون الاستغناء عن الفرع أو آلة الصرف، ولكن عبر إعادة تحديد أدوار كل قناة من قنوات التوصيل.

«المنتج الفريد»

■ كيف تقيمون نشاط البنك في البطاقات، خصوصاً أنكم طرحتم مؤخراً خدمة بطاقات الائتمان؟

□ نسعى في البنك السعودي الهولندي إلى تقديم الخدمة العملية التي يمكن أن تلبي حاجة العميل على أتمّ وجه، وليس بالضرورة الدخول في خدمات عالية التقنية، ولكنها معقدة من وجهة نظر العميل. فبطاقة إلكترون التي نقدمها تتيح الحسم المباشر من حساب العميل داخل وخارج المملكة وهي بطاقة سحب نقدي في الوقت نفسه، وهي بطاقة موحدة المعايير لدى كل البنوك، توفر أعلى مبلغ للسحب النقدي خارج المملكة وتسديد قيمة المشتريات.

وتحمل بطاقة الائتمان التي طورناها مؤخراً تحت مسمى «المنتج الفريد»، تميزاً من نواح عدة. فاستعمال البطاقة يخوّل حاملها تجميع نقاط حسب قيمة المشتريات، وهذه تستبدل بقسائم شراء من متاجر ومكاتب خدمات، ما يمنح العميل قيمة مقابل مشترياته. أما تصميمها فمميز، ويمكن للعميل استصدار بطاقتين، واحدة خاصة بنفقات الأعمال والأخرى تختص بالنفقات الشخصية. وتساهم هذه الميزة التي ينفرد فيها البنك، في تنظيم نفقات العميل وفصل فواتير العمل عن تلك الشخصية.

أما المنتج الآخر في جعبة البطاقات لدينا، والذي يمثل قصة نجاح لدى البنك، فهو بطاقة فيزا ترافل (VTM) التي بدأنا في إصدارها في تشرين الأول/اكتوبر العام 1997 وتلقى الآن رواجاً كبيراً. وتخدم هذه البطاقة شريحة المسافرين حيث يستطيع العميل شراء بطاقة أو أكثر محمّلة بالنقد ويمكن استعمالها في معظم دول العالم من خلال أجهزة الصرف الآلي التي تحمل شعار VISA. وقد لاقت البطاقة قبولاً واسعاً نظراً إلى مزاياها العملية وسهولة استعمالها، والأمان الذي تمنحه لحاملها. وخلال عامين من بدء تقديم هذه الخدمة أصدرنا ما يزيد عن 2500 بطاقة، ولاحظنا أن العميل يكرّر شراءه لها وهو مؤشر على مدى قبولها ورواجها.

بطاقة الكترون

■ ألا ترون أن طرح خدمات بطاقات الائتمان جاء متأخراً خصوصاً أن بنوكاً أخرى قد سيطرت فعلاً على حصص كبيرة في هذه السوق؟

□ لقد تأخرنا فعلاً في إطلاق خدمة بطاقات الائتمان، لكننا اعتمدنا في السنوات الأخيرة على بطاقة الكترون لسد العجز في باقة الخدمات الشخصية في غياب بطاقة الائتمان. كانت أولوياتنا سابقاً مركزة على تطوير البنية التحتية لإطلاق البطاقات والخدمات الشخصية الأخرى بطريقة سليمة لا تشوبها المشاكل، وهوما تحقق لنا مؤخراً بحيث أصبحنا في موقع الجهوزية لإطلاق تشكيلة جديدة من الخدمات. استهدافنا الأساسي حالياً في بطاقات الائتمان تلبية احتياجات عملائنا، أي الاكتفاء بقاعدتنا الحالية، وليس بالضرورة مزاحمة السوق واقتطاع حصة معينة. من هذا المنطلق نهدف أن يصل عدد البطاقات المصدرة إلى 40،000 بطاقة خلال أربع سنوات، وهذا رقم واقعي.

ونستطيع أن نقول الآن أن باقة خدمات الائتمان الشخصية لدينا قد اكتملت بوجود بطاقات الائتمان. فبرامج القروض والتسهيلات الشخصية التي نقدمها متنوعة وتناسب شرائح مختلفة من العملاء، مثل برنامج القروض (Loan Link) وقروض السيارات (Auto Link) الذي نتعاون من خلاله مع أهم وكلاء السيارات بالمملكة، والتسهيلات المرتبطة بالراتب (Cash Link) الذي يخول الموظف الحصول على سلفة تصل إلى قيمة الراتب المحوّل إلى حسابه للحالات الطارئة.

صرف الرواتب

■ يستحوذ البنك السعودي الهولندي على حصة كبيرة من خدمات صرف الرواتب. ما الذي يميّز البنك في هذا المجال؟

□ لدينا شريحة واسعة من عملاء صرف الرواتب بحكم علاقاتنا القوية بكبرى المؤسسات العاملة في المملكة. فالبنك يقوم بصرف الرواتب شهرياً لموظفي 170 شركة ومؤسسة يزيد عددهم عن 45 ألف موظف، فيما يبلغ معدل الرواتب المصروفة شهرياً نحو 150 مليون ريال. ولا شك في أن دخولنا المبكر في هذا النشاط قد ضمن لنا موقعاً بين كبار مقدمي الخدمة في الوقت الذي بدأت وزارة المالية والإقتصاد الوطني بحثّ مؤسسات القطاع العام على صرف رواتب موظفيها في حسابات شخصية في البنوك المحلية عبر نظام «سريع» للتحويلات. فمنذ خمس سنوات بدأنا بتقديم هذه الخدمة إلى كبرى المؤسسات التي تتعامل مع البنك عبر برنامج طوره البنك لهذا الغرض، وهو اليوم برنامج متكامل ومتقدم، حيث يتم نقل المعلومات عن طريق الأقراص المدمجة أو المودم. فلا حاجة بعد الآن إلى المعاملات الورقية في نقل المعلومات، بل تستطيع المؤسسات الحكومية والخاصة الارتباط مباشرة بالبنك وتحديث معلومات المستفيدين من الخدمة بشكل مستمر.

إن ما يميّز البنك في مجال صرف



الرواتب الإقبال الشديد من قبل الموظفين على فتح حساباتهم الشخصية لدى البنك، علماً أنهم يتمتعون بحرية فتح حساباتهم في بنوك أخرى حتى ولو كانت المؤسسة أو الشركة التي يعملون بها تتعامل معنا. ونعتبر ذلك شهادة ثقة بخدمات البنك العملية التي تناسب هذه الشريحة الواسعة من العملاء، خصوصاً ذوي الملاءة المعينة الذين يستطيعون الاستفادة من باقة الخدمات الشخصية السعة التي نوفرها.

البطاقة الذكية

■ يكثر الحديث حالياً عن البطاقة الذكية وإمكانية توفيرها في المملكة. أين يقف البنك من هذه التطورات؟

□ نحن ننظر باهتمام إلى إمكانيات تطور البطاقة الذكية والتي ستكون محملة بأكبر عدد من المعلومات حول العميل إضافة إلى اختزالها كل بطاقات الدفع المعروفة بحيث سيؤدي استعمالها، نظرياً، إلى اختفاء النقد الفعلي. فالبطاقة الذكية مصممة أساساً لتنفيذ عمليات شراء كثيرة ذات قيم صغيرة، وهي بذلك تحقق مبدأ النقد الإلكتروني. ومثل أي منتج بمواصفات إلكترونية دقيقة، تحتاج البطاقة الذكية إلى بنية تحتية وضوابط أمنية عالية. وقد بدأت مؤسسة النقد بفرض هذه الضوابط على البنوك الراغبة في إطلاق البطاقة، بحيث تخضع هذه الخطوة إلى تجارب عديدة وتكون البطاقة عاملة داخل وخارج المملكة وبمواصفات عالمية موحدة.

إذن نفضل في الوقت الراهن القيام بما يتوجب علينا من التجهيز والاستعداد الفني بحيث تكون البطاقة التي نصدرها مقبولة محلياً ودولياً وذات مزايا عملية للعميل. وأمام البنوك وقت كافٍ للتطابق مع المواصفات العالمية الموحدة (EMV) للبطاقة حتى العام 2005، ونحن سنبدأ بتطبيق هذه المواصفات ابتداء من منتصف العام المقبل. إلا أن توحيد المعايير لا يلغي إمكانية تحميل البطاقة مزايا خاصة بالبنك الذي يصدرها، مثل برامج الولاء والمكافآت المرتبطة بتكرار استعمال البطاقة. فنحن نستطيع، مثلاً، ربط برنامج الولاء الناجح لدينا (برسونالينك) بالبطاقة مستقبلاً، خصوصاً لحاملي البطاقة ذوي الملاءة العالية. وقد أثبت هذا البرنامج، بعد أربع سنوات من إطلاقه، نجاحه في استقطاب كبار العملاء والمحافظة على قسم كبير من الودائع عبر مكافآت قيمة وذات مردود مالي على العميل. وقد تم حتى الآن صرف أكثر من 10 ملايين ريال من الهدايا منها 49 سيارة، ما يجعل من **برسونالينك** أكثر البرامج الموجهة للشريحة الخاصة من العملاء جاذبية ومردوداً. ■

البنك السعودي البريطاني
إنطلاقة جديدة في الخدمات الإستثمارية

بعد مرور عامين على عملية إعادة الإطلاق المدروسة لمجموعة الإستثمارات المصرفية التابعة للبنك السعودي البريطاني، كانت المجموعة على موعد مع التألق على مشارف العام 2000، والبروز كإحدى أهم مجموعات العمل داخل البنك، وعلى مستوى البنوك السعودية كافة. فقد أسفرت جهود إعادة التنظيم وإطلاق الخدمات الإستثمارية عالية الجودة والتسويق الجيّد لها، عن فوز البنك بجوائز أفضل مدير صناديق إستثمار محلية لمدة سنة وثلاث سنوات، وذلك ضمن فعاليات ندوة الإستثمار (أيلول/سبتمبر 1999) التي تنظّمها سنوياً البنوك السعودية بالتعاون مع المعهد المصرفي.

وتأتي هذه الجوائز كمؤشر على التطورات الإيجابية في المجموعة، والتي أطلقت ستراتيجية واضحة منذ إعادة هيكلتها، تتمحور حول توسيع باقتها من الخدمات الإستثمارية الشخصية وتلك التي تستهدف قطاع الشركات لتحقّق مبدأ التكاملية في تلك الخدمات. وتعتمد المجموعة في هذه الجهود على تواجد البنك السعودي البريطاني في السوق المحلية عبر شبكة ممتازة من الفروع تصل إلى 81 فرعاً و14 قسماً خاصاً بالسيدات، وأربعة لخدمات الإستثمار في كل من الرياض وجدّه والخبر والدمام، يضاف إليها قبل نهاية العام مركزا إستثمار في كل من أحد والقطيف. ويدعم خدمات المجموعة على الصعيد العالمي شبكة مجموعة HSBC المصرفية (الشريك الأجنبي في البنك) والتي تتواجد في المنطقة العربية بكثافة، وتنتشر عالمياً في 79 بلداً ومقاطعة، وتعد ثالث أكبر مجموعة مصرفية في العالم حسب ترتيب مجلة The Banker مؤخراً.

خدمات الإستثمار: باقة متكاملة

تعتبر عملية إعادة الإطلاق الناجحة لصناديق الإستثمار الخطوة الأولى في سعي إدارة المجموعة لدفع مستوى أعمالها إلى أفق جديد تتميز فيه بقدراتها على توفير باقة متكاملة من الخيارات المحلية والدولية، واقتطاع حصة مناسبة من سوق الصناديق المشتركة التي تشهد توسعاً ملحوظاً. فعبر حملة شاملة ومدروسة، أطلقت المجموعة خمسة عشر صندوقاً متخصصاً في العملات والأسهم والسندات المحلية والدولية والمرابحة الشرعية. وروعي في إطلاق هذه الباقة من الصناديق، إعتبارات عدة أهمها جودة الصناديق من حيث ارتباطها بمؤشرات دولية، وتنوّعها بحسب المخاطر والعوائد المتوقعة، وجاذبيتها في أوساط المستثمرين ذوي التوجهات الشرعية. «إن نجاحنا في مجموعة الصناديق يعود إلى المعادلة الصائبة التي اتّبعناها في إطلاقها من حيث التنويع الملائم لأدوات الإستثمار الممتازة، واستهداف طبقة متوسطة من المستثمرين والإعتماد على شبكة توزيع وتسويق متماسكة» حسب قول السيد **ياسر جمالي**، مدير عام مجموعة الإستثمارات المصرفية. ويشير **جمالي** إلى الموقع المتقدّم الذي تحتله صناديق البريطاني حالياً من حيث الحجم الإجمالي للأصول المستثمرة فيها (أكثر من



ياسر جمالي

مليار ريال)، وهو رقم قياسي نظراً إلى أن نشاط البنك فعلياً في اطلاق الصناديق، لا يتعدّى عمره بضع سنوات. «نرى في ذلك حافزاً لإطلاق المزيد من الصناديق المدروسة خصوصاً في مجال الأسهم الدولية المحمية والمقبولة شرعياً».

ومما يعزّز موقع البنك في مجال خدمات الاستثمار الشخصية، ريادته في خدمات الوساطة المحلية، والتي حافظ فيها على الموقع الأول من حيث حجم التعامل خلال الفترة 1992 – 1997 بين البنوك السعودية، ويعد حالياً في طليعة البنوك في توفيرها الى جمهور واسع من المستثمرين. وتدعم المجموعة خدمات الاستثمار المحلي بوحدة تحليل تنشر تقييماً اسبوعياً لأوضاع السوق وتطرح مؤشراً خاصاً بالبنك السعودي البريطاني، وهي خطوة متقدّمة تساهم في تأمين حلقة ضائعة في عملية الاستثمار المحلي، فيما تعكف باستمرار على تحديث التقنيات الخاصة بالتعامل بالاسهم المحلية عبر نظام «ESIS NET» الذي تطوّره مؤسسة النقد العربي السعودي باستمرار. وعبر الشراكة الوطيدة مع مجموعة HSBC المصرفية، يوفّر البنك خدمة الوساطة الدولية، حيث يدخل المستثمرون الى الأسواق المالية العالمية من خلال شاشات العرض الحديثة وخطوط الإتصال المباشرة التي تتيح لهم تداولاً آنياً للأوراق المالية.

كفاءة الخدمات الخاصة

وتقع شريحة كبار العملاء في صميم ستراتيجية التوسّع والتركيز لدى البنك. وهي الشريحة التي ينصبّ عليها الإهتمام لملاءتها العالية ومتطلباتها الاستثمارية والمصرفية المميزة. وقد جاء إغلاق الشركة السعودية البريطانية لادارة الاستثمارات في جنيف، التابعة سابقاً للبنك، ضمن خطة المجموعة لتحسين أداء خدماتها الموجّهة الى هذه الشريحة ولترشيد عملياتها لاستغلال موارد البنك الفنية والبشرية بطريقة أكفأ. وهنا يبرز دور الشريك

الأجنبي، مجموعة HSBC المصرفية، والتي يمكنها تصميم المحافظ الاستثمارية الدولية حسب الطلب لعدد متزايد من كبار العملاء، وتستطيع مكاتبها العالمية توفير امكانيات مصرفية سويسرية. «هذه الخطوات تمنحنا القدرة على التركيز على أنشطتنا المحلية والتوسّع في خدمات متميّزة مثل طرح الاصدارات الجديدة على المستوى الخليجي ولعب دور البنك الوصي للمستثمرين الدوليين الراغبين في الاستثمار في أدوات الدين والاستثمار المحلية في المستقبل القريب» حسب **جمالي**، الذي يشير الى الدور المهم الذي يلعبه فرع البنك في لندن في خدمة كبار العملاء من الأفراد والشركات ذوي التعاملات الخارجية المتشعبة.


جمالي يتلقى جائزة المعهد المصرفي

الابتكار في الحلول المالية

تقف المجموعة على مشارف مرحلة جديدة من التوسّع والنمو في خدمات الاستثمار والتمويل والمشورة المالية للشركات مستفيدة من تراكم الخبرة لديها في ظل التوجّه الحاصل في السوق المحلية نحو اعادة هيكلة المؤسسات في القطاعين العام والخاص بغية توسيع رقعة العمل وتحسين الأداء. وقد لعبت المجموعة منذ العام 1994 دوراً اساسياً في تطوير الأسواق المالية المحلية حيث أشرفت على أول اصدار لسندات حكومية عائمة العمولة بالدولار الأميركي، وهذه تجاوزت قيمتها 550 مليون دولار عبر اصدارين في الفترة 1994 – 1996، ما ساهم حينها في تحسين وضع السيولة المحلية، وفتح المجال لتنويع أدوات الدين. وتؤلف السندات ذات العمولة العائمة بالريال السعودي حالياً حوالي نصف اجمالي المحافظ المالية لدى البنوك السعودية. ويمكن القول أن البنك السعودي البريطاني سيكون في طليعة البنوك السعودية في المستقبل لجهة تأمين حلول مالية مبتكرة لعدد غير قليل من المؤسسات والشركات المقبلة على التوسع الأفقي والعمودي في سوق مازالت تفتقر الى أسواق مالية حقيقية، وفي وقت بدأت الاصلاحات الاقتصادية تشجّع على تغييرات واسعة في أوساط المؤسسات شبه الحكومية. وكان البنك قد ساهم في السنوات الأخيرة في تمويل كبرى المشاريع الحيوية في المملكة عبر الدخول في ترتيب وإدارة قروضها المشتركة (أنظر الجدول المرفق).

ويضيف البنك بعداً جديداً في الخدمات التمويلية والاستثمارية لقطاع الشركات المتوسطة والصغيرة من خلال نشاط مجموعة الاستثمارات المصرفية في مجال التمويل المركّب، وطرح الإصدارات، ومساعدة تلك الشركات التي تواجه مشاكل في سيولتها في إعادة ترتيب أوضاعها المالية. «ستراتيجيتنا تقوم على مبدأ تكامل الخدمات للشركات ومرافقتها في كل مرحلة من مراحل نشاطها» حسب **جمالي** الذي يؤكد انخراط البنك في عدة عمليات مشورة متقدمة مع عملاء من الشركات المحلية، والشركات العالمية المتواجدة في المملكة. ولا شك في أن هذه الستراتيجية تثبت صحتها حالياً في السوق السعودية مع ارتفاع عدد الشركات المتطلبة لخدمات المشورة، ودخول المملكة عصراً اقتصادياً تنافسياً ستحتاج معه المؤسسات العاملة في السوق المحلية الى خدمات ذات قيمة مضافة تواكب نموّها وتسهل دخولها الى الأسواق المالية. ■

قيمة مضافة في عمليات التمويل
كبرى العمليات المرتّبة (1994–1999)

العملية	القيمة الإجمالية (بملايين الدولارات)	دور البنك
سندات العمولة العائمة (FRNs-1)	272	المرتب الوحيد
سندات العمولة العائمة (FRNs-2)	280	المرتب الوحيد
سكيكو–الوسطى/ المحطة التاسعة	75	المرتب الوحيد
ينبت	2206	مرتب
كيميا	720	مرتب
صدف	700	مرتب
شركة الإتصالات السعودية	600	مرتب
ابن رشد	850	مستشار مالي/مرتّب
سامرف	350	مرتب أول
أرامكو السعودية	2000	مرتب رئيسي
أرامكو السعودية	2600	مرتب رئيسي

البنك السعودي للإستثمار: ستراتيجية جديدة في النمو

دخل **البنك السعودي للإستثمار** مرحلة نوعية من التوسع في الآونة الأخيرة عبر تحالفين ستراتيجيين سيكون لهما أثر كبير في توسيع دائرة نشاطه في السوق السعودية، حيث أسس أول شركة من نوعها في المملكة تختص بنشاط التأجير بمشاركة كل من مجموعة أوريكس **(ORIX) اليابانية ومؤسسة التمويل الدولية (IFC)** ومجموعة مستثمرين سعوديين، في الوقت الذي دخل مناصفة في ملكية **أمريكان إكسبرس السعودية المحدودة** – إلى جانب شركة أمريكان إكسبرس– الشرق الأوسط، مقرها البحرين، والمسؤولة عن نشاط بطاقات أمريكان إكسبرس في دول المنطقة.

وتكتسب الخطوتان أهمية خاصة بالنسبة للبنك حيث جاءتا في فترتين متقاربتين ما يشير إلى دخوله مرحلة توسع ستراتيجي لأعماله بشكل مكثف عبر تحالفات خارجية وتملك لشرائح قائمة من العملاء الجدد في فترة تشهد السوق المصرفية السعودية اتساع الهوة بين اللاعبين الكبار والمصارف الصغيرة التي ينضوي البنك تحت لوائها. وتدخل الخطوتان في سياق تدعيم البنك لأنشطته التقليدية، من جهة، واستقطاب شرائح جديدة من العملاء في قطاعيّ الشركات وكبار العملاء من الأفراد، علماً أن البنك يركّز على خدمات الشركات المتوسطة والوساطة المحلية والدولية.

وتتخصص **أوريكس السعودية للتأجير**، التي يبلغ رأس مالها 200 مليون ريال (53 مليون دولار) ويساهم البنك فيها بحصة 30 في المئة، في تأجير المعدات، حيث إختلط مفهوم هذا النشاط سابقاً بعمليات البيع بالتقسيط أو التأجير المنتهي بالتملك، وعادة ما إقتصر على المواد والسلع الإستهلاكية. ويأتي انشاء الشركة بمباركة من السلطات المالية والنقدية (وزارة المالية والإقتصاد الوطني، ومؤسسة النقد العربي السعودي) التي تتولى حالياً تنظيم قطاع التأجير بعد فصله عن قطاع التقسيط الذي مازال يخضع لتشريعات وزارة التجارة. وتقوم هذه السلطات بإعادة تنظيم النشاطات المالية في المملكة وضمها تحت جناحها وتشجيع البنوك على انشاء تحالفات ستراتيجية مع شركات عالمية وهو ما لوحظ حتى الآن في قطاع التأمين ومؤخراً في نشاط التأجير. وتساهم مشاركة مؤسسة التمويل الدولية، التابعة للبنك الدولي، في ملكية الشركة، وهي المرة الأولى التي تلج فيها المؤسسة السوق السعودية، في بث إشارات مشجّعة للإستثمار الأجنبي للدخول في مشاريع مماثلة، ويضع المملكة في تصنيف السوق الصاعدة ذات المؤشرات الإستثمارية الجذابة.


الدكتور عبد العزيز العوهلي


سعود الصالح

ويأمل البنك من خلال هذه الشركة، التي سيديرها فريق متمرس من مجموعة أوريكس، أن يعمّق علاقاته بالشريحة المتوسطة من الشركات التي يموّل مشاريعها، حيث ستدعم الشركة تلك المشاريع بمعدات الإنشاء والصيانة وتجهيز المكاتب المؤجرة. وتناسب هذه الخدمات كذلك شريحة الشركات الصغيرة التي قد تفضل إستئجار المعدات على إمتلاكها في أنشطتها المختلفة، ما سيفضي إلى إجتذاب البنك لشريحة جديدة من العملاء من خلال نشاط التأجير.

وسيتوقف نجاح الشركة في تحقيق هذه الأهداف على قدرة إدارتها المهنية في تطوير هذه السوق الجديدة نسبياً، علماً أن بنوكاً أخرى ذات إرتباطات عالمية، مثل البنك السعودي الأمريكي، تسعى حالياً إلى المنافسة في هذا المجال. وتعتبر أوريكس في مقدمة الشركات العالمية المتخصصة في مجال التأجير، وتغطي نشاطاتها 23 بلداً.

البنك السعودي للإستثمار

	1997	1998	نسبة النمو
حقوق المساهمين*	1,370	1,515	10
الموجودات*	10,626	12,680	19
الودائع*	7,360	8,571	16
الأرباح*	157	230	47
العائد على متوسط الموجودات	1,53	1,98	
العائد على متوسط حقوق المساهمين	11,87	15,97	

* بملايين الريالات السعودية

من جهة أخرى، يأتي إنخراط البنك في نشاط البطاقات في المملكة إختصاراً للمراحل لإكتساب شرائح جديدة قائمة يمكن له إستهدافها لعمليات البيع المتعدد لمنتجات الأفراد خصوصاً في الوساطة المحلية والدولية ومنتجات الإستثمار، حيث تعتبر محفظة بطاقات أمريكان إكسبرس السعودية أكبر محافظ الشركة في العالم العربي. ويدخل البنك في هذا المجال بعد تردد في توسيع خدماته للأفراد، حيث ركّز تقليدياً على قطاع الشركات وإمتنع عن ولوج عالم خدمات التجزئة المصرفية نظراً إلى حاجة هذه الخدمات إلى بنية تحتية مكلفة لا تتناسب وحجمه وقدراته المالية.

وتشير هذه الخطوة إلى تبدّل في نمط نشاط البطاقات العالمية لأمريكان إكسبرس بإتجاه التحالف مع البنوك، بعد أن كان هذا النشاط معتمداً في السابق على إنشاء شركات مستقلة. ويأتي هذا التغيير بعد تراجع حصة أمريكان إكسبرس من سوق بطاقات الإئتمان عالمياً لصالح بطاقتيّ **فيزا و ماستركارد** التي تحالفت مع البنوك وخولتها حق إصدار وخدمة البطاقات. وسيعمل البنك على تعزيز مكانة البطاقة في المملكة ورفع حصتها في السوق ما سيخلق للبنك شريحة إضافية من العملاء الأفراد ذوي الملاءة المتوسطة والعالية.

ويعوّض البنك السعودي للإستثمار في هاتين الخطوتين حواجز التوسع في الأنشطة المحلية والتي يفرضها حجم البنك في غياب نية توسيع مصادر تمويله ورسملته بشكل كبير. وتأمل إدارته أن تختزل مراحل النمو عبر تحالفات ستراتيجية وإجتذاب شركاء مهنيين لتعزيز أنشطته من دون التأثير على نشاطه المصرفي التقليدي الذي ضَمَن له حتى الآن نسبة جيدة من النمو والربحية. إلا أن توسع البنك في نشاط الأفراد قد يفرض عليه مستلزمات لوجيستية سترفع أكلاف التشغيل لديه ناهيك عن مخاطر الدخول في الإئتمان للأفراد، ما قد يؤثر سلباً على ربحيته في المدى القصير. إلا أن التحالفات الجديدة سيكون مردودها أكثر وضوحاً مستقبلاً خصوصاً في رفع رصيده ومكانته بين البنوك، وفي تعزيز قدرته على المنافسة محلياً وتوسيع رقعة نشاطاته في الوقت نفسه. ■

بنك الرياض والعام 2000

الدخول إلى القرن المقبل بثقة واطمئنان

يدخل بنك الرياض الألفية الثالثة بثقة وتفاؤل مستنداً على خلفية مركز مالي متين وحصة رئيسية في السوق المصرفية السعودية وأنظمة معلوماتية متطورة إضافة إلى خطط طموحة للتوسع.

ولقد بدأ بنك الرياض بالتصدي لمشكلة العام 2000 منذ العام 1997 وفق خطة شاملة وضعها فريق من المختصين وبإشراف مباشر من الإدارة العليا للبنك وبالتنسيق مع مؤسسة النقد العربي السعودي. وركّزت الخطة على معالجة كافة الأجهزة والبرامج وأنظمة تقنية المعلومات الرئيسية منها والفرعية وعلى الحاسبات الشخصية وآثار التشغيل والموردين المهمين للبنك ونقاط الاتصال الحيوية الأخرى.

جاءت جهود بنك الرياض لتأمين التوافق مع العام 2000 في إطار الخطة العامة التي وضعتها وأشرفت على تنفيذها مؤسسة النقد العربي السعودي بمشاركة كافة المصارف السعودية. وانطلقت هذه الخطة في العام 1997 بإنشاء فريق عمل التوافق لعام 2000 الذي وضع معايير صارمة وجدول زمني محدد للإلتزام به من المصارف. وانبثق عن هذا الفريق ثلاث مجموعات عمل هي: مجموعة عمل الاختبارات ومجموعة عمل التخطيط واللجنة الفرعية للعلاقات العامة والإعلام.

ومع اقتراب الموعد الحاسم لحلول العام 2000، تعتبر المملكة العربية السعودية، والقطاع المصرفي السعودي بالتحديد، في وضع مماثل لبلدان متقدمة مثل ألمانيا واليابان في مستوى الاستعداد لمواجهة مشكلة العام 2000 وفق ما أكده تقرير «مجموعة التنسيق الدولية للعام 2000» التي خصت المملكة بأعلى درجات التصنيف التي تمنحها لمدى الاستعداد والتجهيز لتخطي هذه المشكلة. كذلك نوّه تقرير مؤسسة «غاردنر» الدولية المتخصصة في البحوث والاستشارات المعلوماتية بمستوى الاستعداد الذي وصل إليه القطاع المصرفي السعودي.



العمل كالمعتاد في الفروع بعد الانتقال إلى القرن الجديد

ومنذ البداية كانت جهود فريق مشروع العام 2000 في بنك الرياض منصبة على الوصول إلى وضع عال من الاستعداد تسمح للبنك بالعمل كالمعتاد وتقديم خدماته للعملاء على أفضل وجه عند الانتقال من العام 1999 إلى العام 2000 والفترة التي ستلي عملية التحول هذه.

ويقول **هاري وبستر** مدير مشروع العام 2000 في بنك الرياض أن البنك قام بإصلاح واختبار كافة أنظمته المتأثرة بمشكلة العام 2000 بعد القيام بفحص كامل لكل ما لديه من أنظمة معلوماتية وأجهزة كمبيوتر وغيرها

قام البنك بإصلاح واختبار كافة أنظمته المتأثرة بمشكلة العام 2000

خطة مفصّلة لضمان الاستمرار في خدمة العملاء

من الأجهزة التي تستخدم رقائق إلكترونية داخلها. ويضيف **وبستر** أن الأنظمة التي تمت موافقتها مع متطلبات العام 2000 تضمنت 27 نظاماً أساسياً وأكثر من 90 نظاماً ثانوياً. وهذا ما تطلب مراجعة وإصلاح أكثر من 20 مليوناً من السطور البرمجية المشفرة. وللتأكد من فعالية عملية إصلاح هذه الأنظمة، وكيفية عملها بعد حلول العام 2000، عمل البنك على إخضاعها لإختبارات متكررة، وأعطت نتائج هذه الاختبارات البنك فكرة واضحة عن كيفية قيام الأنظمة والأجهزة بأداء عملها عند الانتقال إلى القرن الجديد.

وشارك بنك الرياض بكافة الاختبارات التي تمت بين المصارف السعودية على مختلف الأنظمة الأساسية مثل الشبكة السعودية للمدفوعات التي يعمل في نظامها الآلاف من أجهزة الصرف الآلي ونقاط البيع، وعلى النظام السعودي للتحويلات السريعة (سريع) والنظام الآلي لمعلومات الأسهم ونظام المقاصة الآلي.

ولم تقتصر مشاركة البنك على الاختبارات المحلية بل تعدتها إلى المشاركة في الإختبارات الدولية على أنظمة المدفوعات المختلفة مثل «سويفت» و«فيزا»

و«ماستركارد» و«رويترز» و«بلومبرغ» و«بريدج»، كذلك شارك البنك في شهر حزيران/ يونيو الماضي في برنامج الاختبار العالمي لأنظمة المدفوعات العالمية لدى 300 مصرف حول العالم حيث قام بالتنسيق في اختباراته مع مصارف كبيرة في ألمانيا وبريطانيا وإيطاليا.

ووضع فريق مشروع العام 2000 الذي تشرف عليه الإدارة العليا للبنك مباشرة، خطة طوارىء مفصلة، وتعمل هذه الخطة على مستويين: المستوى الأول هو خطة طوارىء خاصة بالإدارات، أما المستوى الثاني فهو خطة طوارىء العام 2000 الخاصة بالبنك ككل وهي تستهدف معالجة القضايا وكيفية استمرار البنك بتقديم خدماته للعملاء من دون مواجهة مشاكل.



وتضمنت استعدادات البنك للانتقال إلى العام 2000 تخزين كميات إضافية من المواد المكتبية والتموينات الضرورية للاستمرار في العمل في حال تخلف بعض الموردين عن الالتزام بجداول التسليم المعتادة، وزود البنك مركزه الرئيسي وفروعه بمولدات كهرباء. كذلك أنشأ البنك مركز تحكم للعام 2000 مزود بأنظمة اتصالات بديلة عبر الأقمار الاصطناعية تتيح له القيام بالعمليات الدولية.

ولم يكتفِ بنك الرياض بتأمين توافقية أنظمته للعام 2000 بل عمل على توعية عملائه حول آثار المشكلة، وحثهم على ضرورة التصدي لها وعلى الوقوف على خططهم في هذا الصدد. وبعد تقويم جهود عملائه الرئيسيين في مواجهة مشكلة العام 2000، شكّل البنك ما رآه مناسباً من الاحتياطيات لتغطية أية مخاطر قد تنجم عن احتمال تعرض بعض هؤلاء العملاء لمشاكل مؤقتة من عدم توافق أنظمتهم مع متطلبات العام 2000.

من الواضح أن بنك الرياض كرّس جهوداً كبيرة لحل مشكلة انتقال أنظمة وأجهزة الكمبيوتر إلى العام 2000، وبالتالي حماية مدخرات عملائه ومصالحهم، وتأمين استمرار العمل كالمعتاد في كافة مكاتبه وفروعه. وقادت الإدارة العليا للبنك هذه الجهود التي نفذها فريق يضم أكثر من 15 خبيراً و 25 منسقاً على مدى أكثر من عامين. وجاءت ثمرة هذه الجهود تحقيق التوافق مع متطلبات العام 2000 في كافة أجهزة وأنظمة البنك، ووضع خطة طوارىء مفصلة تضمن استمرارية العمل وتقديم الخدمات للعملاء.

وبذلك يدخل بنك الرياض إلى القرن المقبل بثقة كاملة وعزم واضح على النمو وتكريس موقعه الريادي في السوق السعودية. ■

لقطات

- تضم اللجنة التوجيهية لمشروع العام 2000 كافة أعضاء الإدارة العليا في بنك الرياض بمن فيهم الرئيس التنفيذي، وتجتمع هذه اللجنة أسبوعياً لمتابعة سير العمل، في حين يضم فريق المشروع 15 خبيراً و25 منسقاً لمختلف القطاعات في البنك.
- بالنسبة إلى بنك الرياض فإن كلمة متوافق مع العام 2000 تعني أن النظام المعني متوافق حسب المعايير التي أعدّها معهد المقاييس البريطاني وهي ما تسمى BSI DISC PD 2000.
- مرّ المشروع بسبع مراحل هي: التوعية بالمشكلة، الحصر والتقديم، وضع خطة عمل تشمل (الإصلاح والتغيير والإستغناء عن الأنظمة القديمة أو استبدالها)، الاختبار ثم التشغيل ووضع خطة الطوارىء.
- تضمنت جهود التوعية التي قام بها بنك الرياض: إعداد شريط فيديو عن مشكلة العام 2000 وتوزيعه على مختلف الفروع والإدارات، إصدار نشرة إعلامية شهرية تحت اسم «العام 2000» لإحاطة الموظفين بكافة التطورات المتلاحقة لمشروع العام 2000، إصدار عدد خاص من مجلة أسرة بنك الرياض عن مشكلة العام 2000، هذا بالإضافة إلى عقد دورات تدريبية للموظفين وإنشاء موقع على شبكة الإنترنت عن مشروع البنك للعام 2000 وتزويد العملاء بمعلومات متواصلة عن المشكلة.



الصناعة المصرفية الإسلامية أمام أزمة المرجعية


الوزير عبد الله بن سيف الناصري

سلطان السويدي

هل تكون الصناعة المصرفية الإسلامية مدخل العرب إلى الأسواق المالية العالمية؟ وماذا ينقص هذه الصناعة حتى تكون على مستوى التطلعات في الوقت الذي يزداد الطلب على تعاملاتها وتتباطأ وتيرة تطوير منتجاتها بما يتناسب وطبيعة مصادر تمويلها؟

هذه الأسئلة وغيرها من الشؤون الخاصة بالتعامل المصرفي الشرعي كانت حاضرة في **الملتقى المصرفي والمالي الإسلامي** السادس الذي عقد في أبو ظبي بين 13 و14 تشرين الثاني/نوفمبر برعاية **بنك أبو ظبي الإسلامي**، وتنظيم شركة **انفو سنتر انترناشونال** (Info Center International) المتخصصة بتنظيم وإدارة المؤتمرات على مستوى الشرق الأوسط.

ولا شك في أن تنظيم هذا المؤتمر الذي أصبح مؤسسة قائمة بذاتها، جاء على وقع تطورات ذات صلة حصلت في الفترة الممتدة بين منتصف العام 1997 واليوم. فقد جاء تأسيس بنك أبو ظبي الإسلامي (برأس مال مليار درهم إماراتي، أو نحو 273 مليون دولار) خلال هذه الفترة ليعزّز دور هذه الصناعة في تطوير أدوات مالية جديدة على مستوى الخليج، وليقود العمل المصرفي الإسلامي في دولة الإمارات العربية المتحدة بشكل خاص. كما انعقد المؤتمر في وقت بدأت تتشكّل ملامح قنوات الاستثمار المفضلة لدى الغالبية العظمى من عملاء هذه الصناعة، وهي تحديداً الصناديق الاستثمارية المشتركة في الأسهم العالمية، وذلك في غياب أدوات قصيرة الأجل من ناحية، وضعف فرص الاستثمار في الأسواق العربية والإسلامية، من ناحية أخرى.

ولعل خير ما يختصر «مأزق» البنوك الإسلامية حالياً، وهي التي تشهد نمواً سنوياً في مستوى الودائع فيها بما لا يقل عن 10 في المئة، ما قاله محافظ البنك المركزي الإماراتي، **سلطان السويدي**، في خطابه أمام الملتقى عندما ركّز على تحديين يواجهان هذه الصناعة:

– حاجتها الماسة إلى منتجات مصرفية قصيرة الأجل لمقابلة مصادر تمويلها قصيرة الأجل في معظمها.

– نقص جعبتها من المنتجات الشرعية المقبولة لدى جميع المؤسسات المالية الإسلامية.

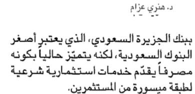
ولم يخفِ المحافظ أن ينبّه إلى التحدي الذي تمثّله الانترنت لكل من البنوك الإسلامية (خصوصاً في تحويل أنظار المستثمرين إلى فرص الاستثمار العالمية المباشرة عبر الشبكة) وواضعي الأنظمة والتشريعات المصرفية، بشكل عام، في الدول الإسلامية، الذين يلزمهم متابعة دقيقة لتطورات المبادلات المالية عبر الأثير. وقد انطلق الدكتور **هنري عزام**، كبير الاقتصاديين والعضو المنتدب لمجموعة الشرق الأوسط للإستثمار، في كلمته أمام الملتقى من حيث انتهى المحافظ **السويدي**، حيث ركّز على التطوّرات الهائلة في الصناعة المصرفية الأميركية، التي تقود توجهاتها العمل المصرفي العالمي. «مئة في المئة من البنوك الأميركية لديها مواقع على الانترنت... والعديد منها يطرح سندات عبر الشبكة» حسب **عزام**، الذي أشار ايضاً إلى أن عملاء البنوك الأميركية يفضلون الأقنية المباشرة، ما يعطي الانترنت ميزة تنافسية مالية مقارنة بالأقنية الأخرى، ويخفّض بالتالي من أكلاف التوصيل بشكل كبير. إذاً في ظل العولمة المصرفية التي تفرضها الانترنت ومنظمة التجارة الدولية، يلزم البنوك الإسلامية، حسب **عزام**، ماركات (Brands)، وليس فقط منتجات مصرفية، لكي تنافس في لعبة جديدة أبرز ملامحها اختفاء دور السوق المالية المحلية... شكراً طبعاً للإنترنت.

ومع توافق معظم المؤتمرين على تحديات هذه الصناعة، الجديدة نسبياً مع أقل من 30 عاماً من الخبرة، سعى المتحدثون إلى تسليط الأضواء على الفجوات والحلول المناسبة، كل حسب توجّهه. فـ**عدنان البحر**، مدير عام شركة المستثمر الدولي الكويتية، المتخصصة في الحلول التمويلية والاستثمارية ذات الصبغة الشرعية، يرى أن حواجز تطوير الحلول المصرفية الإسلامية داخل الأسواق المحلية (الإسلامية) أكبر بكثير من حواجز تطوير هذه الصناعة خارج هذا النطاق. فأسواق الأوراق المالية الإسلامية ما تزال حلقة مفقودة وفجوة رئيسية في هذه الصناعة، نظراً إلى عدم توافق اللجان الشرعية المختلفة – والتي تمثل المشرّع الرئيسي لعمل المصارف





عدنان البحر



د. هنري عزام

الإسلامية من ناحية المنتجات – على قبولها، من ناحية، وعدم ترحيب السلطات النقدية في معظم الأسواق المالية الإسلامية، على معاملة البنوك الإسلامية، ومنتجاتها الإستثمارية، تشريعياً ومحاسبياً بطريقة تختلف عن البنوك التقليدية.

ودعا **عبد الله الراجحي**، مدير عام شركة الراجحي المصرفية للإستثمار، أكبر البنوك الإسلامية على الإطلاق وأعلاها ربحية، المصارف الإسلامية إلى التركيز على نواح داخلية أساسية، مثل تطوير مبادئها المحاسبية بما يتلاءم والمبادئ العالمية المتعارف عليها، ودعم قاعدتها الرأسمالية بشكل دائم تماشياً مع تطور أعمالها، وتحسين مستوى الإدارة. واستشهد الراجحي بنجاحات الشركة في السنوات الأخيرة ووصول مستوى الكفاية الترسملية إلى مستوى 27 في المئة العام الماضي، وهي من أعلى المستويات بكل المقاييس. وقال أن البنوك الإسلامية والتقليدية مدعوة معاً إلى تطوير سوق للسيولة قصيرة الأجل، حيث لا تقتصر ظاهرة التمويل قصير الأجل على البنوك الإسلامية وحدها.

واستهلّ الدكتور **صالح الملائكة**، مدير عام شركة البركة للإستثمار والتنمية التابعة لمجموعة دلّه البركة، خطابه بذكر قرب إنشاء وكالة تصنيف للبنوك الإسلامية وافقت عليها الدول الأعضاء في البنك الإسلامي للتنمية اثناء اجتماعات البنك مؤخراً في جدّه، وهي خطوة مهمة على طريق توحيد معايير هذه الصناعة ودفعها إلى الأمام بثقة وثبات، خصوصاً ان هذه البنوك لا تنال نصيبها من التصنيف من قبل الوكالات العالمية لاختلاف معاييرها وطبيعة منتجاتها عن المصارف التقليدية. ولم يغفل الملائكة أن يذكر أهمية الميزة التنافسية التي يمكن للبنوك ذات التعامل الشرعي أن تلعبها في ظل العولمة المصرفية، واستشهد على ذلك ببنك الجزيرة السعودي، الذي يعتبر أصغر البنوك السعودية، لكنه يتميّز حالياً بكونه مصرفاً يقدّم خدمات استثمارية شرعية لطبقة ميسورة من المستثمرين.

ومع اختتام الملتقى لفعالياته بجلسة الهيئات الشرعية الإسلامية، والتي أظهرت مدى التباعد في وجهات النظر بين الخبراء حول طرق التمويل الإسلامية المختلفة، خصوصاً من ناحية السندات والأوراق المالية طويلة الأجل، تظهر المعادلة الصعبة في هذه الصناعة التي تتطور بشكل كبير حجماً وطلباً، بينما تتراجع قدرة القيّمين على مبادئها الأساسية واحكامها الشرعية على التوافق وتوحيد معايير الاجتهاد في ما يتعلق بمنتجات تمويلية رديفة لتلك التقليدية المتعارف عليها، والتي سيساهم وجودها في إتمام باقة المنتجات وخلق سوق مالية إسلامية. ولا شك في أن ارتفاع شعبية صناديق الأسهم العالمية المشتركة يعود في جزء كبير منه إلى عدم وجود أقنية استثمار وتوظيف للسيولة الزائدة في أقنية بذات المعايير الموحدة ذات القدرة التسييلية العالية والمردود المناسب.

غير أن ازدياد تجاوب السلطات النقدية العربية والإسلامية مع هذه الصناعة نظراً لما قد تمثله من ميزة مصرفية شديدة الخصوصية، يبشر بأفق جديد للمصارف والمؤسسات المالية الإسلامية تحظى فيه بمزيد من الشرعية والقبول، ويفسح لها المجال لتطوير منتجاتها ورفع مستوى معاملاتها إلى درجات أعلى. وقد تكون هذه الخلاصة أحد استنتاجات فعاليات الملتقى الأكثر وضوحاً. ■



جانب من الحضور

مصر: نتائج 9 أشهر لـ3 مصارف

نشرت ثلاثة مصارف مصرية نتائج فترة التسعة أشهر المنتهية في 30 ايلول/سبتمبر من العام الجاري محققة نمواً في أرباحها.

جاء **البنك المصري الأميركي** في الصدارة إذ حقق نمواً في أرباحه للفترة بلغ 46 في المئة لتصل إلى 82 مليون جنيه (24 مليون دولار) على الرغم من تسجيله مبلغ 23 مليون جنيه كمخصصات مقابل 8 ملايين فقط في الفترة المماثلة من العام 1998.

وساهمت في النمو بالأرباح بشكل أساسي الزيادة في عائد القروض والأرصدة لدى البنوك بنسبة 27 في المئة إلى 273 مليون جنيه.

بلغ إجمالي موجودات المصرف 5،4 مليارات جنيه مقابل 5،6 مليارات جنيه في نهاية العام 1998، حيث انخفضت أذون الخزانة بنسبة 73 في المئة الى 102،9 مليون جنيه وارتفعت محفظة القروض بنسبة 4 في المئة الى 3،3 مليارات جنيه كما ارتفعت محفظة إستثماراته المالية بغرض الإحتفاظ بنسبة 22 في المئة الى 414 مليون جنيه، مقارنة مع نهاية العام 1998.

● أما **البنك الوطني المصري**، فقد زادت موجوداته بنسبة 6،7 في المئة الى 3،4 مليارات جنيه مقارنة مع 1998 وتقلصت محفظة أذون الخزانة لديه بنسبة 37 في المئة الى 183 مليون جنيه في حين قفزت محفظة الإستثمارات المالية بغرض المتاجرة بنسبة 124 في المئة الى 66 مليوناً ومحفظة القروض بنسبة 13 في المئة الى 2،4 مليار جنيه وزادت ودائع العملاء بنسبة 14 في المئة الى 2،7 مليار جنيه كما تمت زيادة رأس المال من 105 ملايين جنيه الى 157،5 مليوناً بتوزيع سهم مجاني لكل سهمين من الاحتياطي القانوني.

وبلغت أرباح المصرف 85 مليون جنيه مقابل 71 مليوناً للفترة السابقة، حيث ساهم في نموها الزيادة في عائد القروض والأرصدة لدى البنوك بنسبة 36 في المئة ونمو أتعاب الخدمات المصرفية بنسبة 15،5 في المئة.

وسجل **البنك المصري البريطاني** نمواً ملحوظاً في ودائع عملائه بلغ 30،36 في المئة فوصلت الى 2،06 مليار. كما زاد اجمالي موجوداته بنسبة 24 في المئة الى 3،3 مليارات، ونتيجة زيادة محفظة الاستثمارات المالية بغرض الإحتفاظ التي قفزت بنسبة 50 في المئة الى 277 مليوناً ومحفظة قروض العملاء التي زادت بنسبة 29 في المئة الى 1،8 مليار جنيه، فقد ساهم ذلك في ارتفاع ارباح المصرف في الفترة المذكورة الى 39 مليون جنيه مقابل 34 مليوناً في الفترة السابقة من العام 1998.

البحرين: مؤتمر تنظيم العمل المصرفي الإسلامي

تستضيف البحرين في شباط/فبراير 2000 مؤتمراً دولياً محوره الرئيسي «صياغة ستراتيجية تنظيمية موحّدة ومترابطة للألفية المقبلة» تتناول الصناعة المصرفية المالية الإسلامية.

تنظم المؤتمر هيئة المحاسبة والمراجعة للمؤسسات المالية الإسلامية بالاشتراك مع البنك الإسلامي للتنمية وصندوق النقد الدولي.

ويتواجد في البحرين 16 بنكاً إسلامياً.

صندوق الأهلي المضمون للأسهم الاوروبية

طرح البنك الأهلي التجاري الاشتراك في صندوق الأهلي المضمون للأسهم الأوروبية في فترته الثانية، وهو السادس ضمن سلسلة صناديق الأهلي المضمونة لرأس المال خلال فترته الثانية، ويستثمر الصندوق في مؤشر داوو جونز ستوكس 50 الأوروبي الذي يتكوّن من أكبر خمسين شركة في أوروبا.

وأوضح **محمد بن حمود السويلم** مدير التسويق بإدارة الإستثمار في البنك أن صندوق الأهلي المضمون للأسهم الأوروبية يتيح إعادة رأس المال المستثمر بالكامل بنسبة 100 في المئة من صافي الاشتراك ناقصاً الأتعاب الإدارية المقدرة بـ 1،5 في المئة.

وذكر **السويلم** أن الصندوق يهدف إلى تحقيق أرباح من رأس المال توازي نسبة الارتفاع المتوقعة في مؤشر داوو جونز ستوكس 50 الأوروبي، ويصل الحد الأقصى المتوقع للعائد الإجمالي على رأس المال المستثمر – إن وجد – إلى 12 في المئة بينما يبلغ الحد الأدنى للإشتراك في الصندوق 100 ألف دولار أميركي.

الكويت: تصنيف إيجابي من «موديز»

أدى التحسّن في الوضع «الماكرو» إقتصادي لدولة الكويت إلى تعديل «موديز» لنظرتها إلى التصنيف السيادي للكويت من مستقر إلى إيجابي. وكانت «موديز» قد منحت الكويت تصنيف Baa1 للسندات والأذونات والودائع المصرفية طويلة الأجل وP-2 للسندات والأذونات والودائع على المدى القصير.

وبالطبع، ساهم في انتعاش الوضع الإقتصادي بشكل أساسي، التحسّن في أسعار النفط عالمياً الذي واكبته جهود صبتها الحكومة الكويتية في ترشيد الإنفاق والتحسين في إدارة الإقتصاد الوطني، ما

التصنيفات الجديدة للمصارف الكويتية

المصرف	تصنيف الودائع بالعملات الأجنبية للمدى القريب والبعيد	تعديل النظرة المستقبلية من	إلى	تصنيف للقوة المالية	نظرة مستقبلية للقوة المالية
بنك الكويت الوطني	Baa1/P-2	مستقر	إيجابي	C+	مستقر
بنك الخليج	Baa1/P-2	مستقر	إيجابي	D+	مستقر
البنك التجاري الكويتي	Baa1/P-2	مستقر	إيجابي	D	مستقر
بنك برقان	Baa1/P-2	مستقر	إيجابي	D	مستقر
البنك الأهلي الكويتي	Baa1/P-2	مستقر	إيجابي	E+	مستقر
بنك الكويت والشرق الأوسط	Baa1/P-2	مستقر	إيجابي	E+	مستقر

يجعل الكويت قادرة على ان تلبي أية استحقاقات خارجية.

وتراهن «موديز» على قيام مجلس الأمة الجديد، الذي تمّ انتخابه في تموز/يوليو الماضي، بالمصادقة على القوانين الإصلاحية التي طال انتظارها.

ومن ناحية أخرى، سيطرت الولايات المتحدة ومنظمة الأمم المتحدة على الوضع في العراق. وحرص الطرفين للقضاء على أسلحة الدمار الشامل، تجعل الوضع الأمني لدولة الكويت مستقراً ما يؤثر أيضاً إيجاباً على تصنيفها.

وقد انعكست هذه النظرة الإيجابية للتصنيف السيادي لدولة الكويت على تصنيفات ودائع العملات الأجنبية لستة مصارف كويتية في حين بقيت النظرة للقوة المالية لهذه المصارف مستقرة.

المؤسسة العربية المصرفية: نتائج الربع الثالث

غازي عبد الجواد

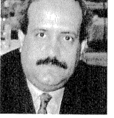
بلغ صافي أرباح المؤسسة العربية المصرفية للشهور التسعة الأولى من 1999 نحو 85 مليون دولار في مقابل 63 مليوناً في الفترة نفسها من 1998. وبلغت مخصصات خسائر القروض 65 مليون دولار في مقابل 136 مليوناً في 1998.

وفيما استقرت المصروفات (زيادة 3 ملايين فقط) جاءت الأرباح قبل اقتطاع الضرائب وحقوق الأقليات في حدود 136 مليون دولار متجاوزة أرباح العام 1998 التي بلغت 128 مليوناً.

وتراجع مجموع أصول المجموعة بأكثر من 300 مليون دولار نتيجة السعي إلى التخلص من الأصول التي لا تتناسب عوائدها مع مخاطرها.

وأكدت المؤسسة العربية المصرفية أن التمسك بقاعدة سيولة متينة هو على رأس أولوياتها. وقال الرئيس التنفيذي **غازي عبد الجواد**: «إن أداءنا حتى الآن متوافق مع خطة عملنا ومع أهدافنا بعيدة المدى».

عقد مرابحة بين بنك ABC الإسلامي ومصرفين لبنانيين



عدنان يوسف

بنك المؤسسة العربية المصرفية الإسلامي – مقره البحرين – اتخذ مبادرة هي الأولى من مصرف إسلامي تجاه السوق اللبنانية.

فقد وقّع رئيس مجلس إدارة البنك عدنان يوسف عقديّ مرابحة مع مصرفين لبنانيين قيمة كل منهما 5 ملايين دولار أميركي.

العقد الأول مع بنك سرادار ولمدة سنتين قابلة للتجديد وقعه رئيس مجلس الإدارة **ماريو سرادار**.

والعقد الثاني بقيمة مماثلة مع بنك الإعتماد اللبناني وقعه رئيس مجلس الإدارة المدير العام د. **جوزيف طربيه**.

ويسمح العقد باستخدام المبلغ المخصص في مشاريع تتوافق وأحكام الشريعة الإسلامية، كما يتم اقتسام الأرباح بدلاً من اعتماد الفائدة.

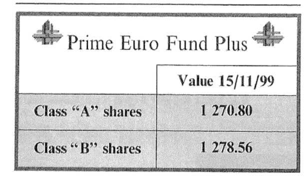
«مشاريع» الكويت تطرح صندوقاً إستثمارياً

طرحت شركة مشاريع الكويت الإستثمارية لإدارة الأصول، التي تدير جميع المحافظ الإستثمارية لشركة مشاريع الكويت الإستثمارية (الشركة الأم) التي يبلغ حجمها بليون دولار، صندوقاً إستثمارياً عالمياً جديداً هو «صناديق الأصول المتحدة».

وأشار **مسعود جوهر حيات**، رئيس مجلس الإدارة، ان هذا الصندوق يتألف من صندوقين استثماريين هما: «الصندوق العالمي للدخل الثابت» و«الصندوق العالمي للأوراق المالية».

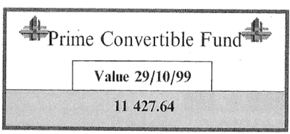
ويؤمن هذا الصندوق للمستثمر حرية الإنتقال بين فئاته، من دون أية رسوم، معتمداً فقط على قيمة الأسهم وفئتها في وقت التحويل.

وتنحصر إستثمارات «الصندوق العالمي للدخل الثابت» في السندات ذات الكفاءة العالية والتقييم الجيد إضافةً إلى السندات المصدرة من دول رئيسية ومؤسسات كبيرة، ويبلغ الحد الأدنى للإستثمار فيه 100 الف دولار، أما «الصندوق العالمي للأوراق المالية»، فينوّع إستثماراته على مجموعة مختلفة من القطاعات والشركات



Prime Euro Fund Plus

	Value 15/11/99
Class "A" shares	1 270.80
Class "B" shares	1 278.56



Prime Convertible Fund

Value 29/10/99
11 427.64

الكبرى في مختلف الأسواق العالمية ويبلغ الحد الأدنى للإستثمار فيه 50 الف دولار.

ويدير «صناديق الاصول المتحدة» فريق عمل متميز بخبرة وقدرة مهنية عاليتين تراقب تحركات فرص الإستثمار في الاسواق العالمية وهو متوفر للمستثمرين الكويتين والخليجيين من خلال وكلاء البيع وهما بنك برقان وبنك الخليج المتحد.

انفستكورب: شراء شركة اميركية وبيع شركتين اوروبيتين

نمير قيردار

توصّلت «انفستكورب»، المجموعة الاستثمارية الدولية التي تتخذ من البحرين مركزاً رئيسياً لها، إلى اتفاق تملك مع شركة «سينثاتيك اندستريز انك» (Synthetic Industries) الاميركية لتضيفها الى محفظة إستثماراتها الضخمة التي تشتمل على شركات عدة مرموقة تتوزّع على قطاعات مختلفة.

تبلغ قيمة الصفقة نحو 535 مليون دولار، إذ تشتمل على كافة الأسهم المصدّرة للشركة (والمتداولة في بورصة ناسداك الأميركية) البالغة نحو 9،2 ملايين سهم بسعر 33 دولاراً نقداً لكل سهم إضافة إلى ديون شركة «سينثاتيك» الواجبة التسديد والمقدّرة بنحو 230 مليون دولار.

تختص شركة «سينثاتيك»، التي يقع مقرها الرئيسي في ولاية جورجيا الاميركية، في مجال استخدام مادة البوليبروبيلين الكيميائية لتصنيع منتجات نسيجية ومنتجات الحقن غير النسيجية المستخدمة في تطبيقات الدعم والتقوية والتثبيت الكيميائي في عدد من المنتجات الصناعية. وبلغ إجمالي مبيعاتها للسنة المالية المنتهية في 30 سبتمبر/ايلول 1999 نحو 384 مليون دولار. من ناحية أخرى، تخلّت «انفستكورب» مؤخراً عن ملكيتها في شركتين اوروبيتين تعملان في مجال السلع الفاخرة هما شركة «أيبل» (Ebel) للساعات السويسرية الفاخرة وشركة المجوهرات الفرنسية شوميه (Chaumet) لصالح مجموعة لوي فيتون LVMH الفرنسية المتخصصة في تصنيع وتوزيع السلع الفاخرة.

وتأتي هذه الصفقة في نطاق عمل انفستكورب الذي يهتم بشراء شركات واعدة والإستثمار في تنميتها وزيادة ربحيتها وادائها ثم تسييل الإستثمار في الوقت المناسب وتحقيق الأرباح الرأسمالية للمستثمرين المساهمين في الصفقة.

وأشار **سلمان عباسي**، المدير العام لعمليات انفستكورب في البحرين وعضو لجنة الادارة «أن النتائج الايجابية التي حققتها

الشركتان تثبت مرة أخرى ان ستراتيجيتنا في دعم وتعزيز مكانة الشركات التي نضمها إلى محفظتنا الإستثمارية إنما تؤتي ثمارها في النهاية. ان البيع يمثل خطوة جيدة للشركتين فهما ستستفيدان بقوة من الطاقة التجارية والخبرة التسويقية لمجموعة LVMH العالمية».

مؤسسة الخليج للإستثمار تقترض من 4 بنوك سعودية


هشام الرزوقي

مؤسسة الخليج للإستثمار حصلت على قرض لمدة 5 أعوام من مؤسسات مالية سعودية وبقيمة 600 مليون ريال سعودي، هو الأول للمؤسسة بهذا الحجم ولمثل هذه المدة.

نظم القرض الذي وقّعه مدير عام المؤسسة **هشام عبد الرزاق الرزوقي** 4 مصارف سعودية هي: بنك الرياض، البنك العربي الوطني، البنك السعودي الفرنسي، البنك السعودي البريطاني، وقد ساندت مؤسسة النقد العربي السعودي جهود مؤسسة الخليج للإستثمار في الحصول على القرض الذي تمّ مع اقتراب الألفية الثالثة وعلى الرغم من الحذر القائم حول السيولة ومشكلات انظمة الحاسب.

وبلغ حجم إستثمار مؤسسة الخليج للإستثمار في دول مجلس التعاون نحو 6 مليارات دولار عبر الأسهم والسندات والمشاريع الصناعية والمساهمات في الشركات المحلية.

وأكّدت الإدارة التنفيذية لمؤسسة الخليج للإستثمار تطلّعها إلى توسيع وتعميق مساهماتها المختلفة في الأسواق الخليجية، وأن القرض الذي تمّ توقيعه سيتيح للمؤسسة المرونة الكافية في اغتنام الفرص المناسبة للتوسّع في مجالات أعمالها الإستثمارية في دول المنطقة، بما لذلك من مردود على أنشطة المؤسسة وربحيتها لفائدة مساهميها، وأيضاً لما يعود بالنفع على اقتصاديات المنطقة المختلفة.

ومنذ إنشاء المؤسسة في منتصف الثمانينات، قامت بالإستثمار في 32 مشروعاً في مجالات صناعية مختلفة، كما أن أنشطة تقديم الخدمات الإستشارية المالية لعملائها في المنطقة، شهدت تطوراً في الفترة الأخيرة، في ضوء تنامي اهتمام حكومات دول مجلس التعاون الخليجي بمشاريع التخصيص وتوسيع مشاركة القطاع الخاص في الأنشطة الإقتصادية، بالإضافة إلى ذلك ساهمت المؤسسة بدور فعّال في عملية طرح شركة قطر للإتصالات وترويجها لقطاع المستثمرين في المنطقة، كما تمّ تعيينها منذ فترة وجيزة كمستشار مالي لإعادة هيكلة قطاع الكهرباء في المملكة العربية السعودية.

وتهدف المؤسسة من خلال القرض الذي تمّ توقيعه اليوم إلى تنمية قدراتها المالية لمواجهة الحاجة إلى تدعيم أنشطتها في مجالات عملها المختلفة في المنطقة وتمكينها من المساهمة المالية في المشاريع والأدوات المالية التي يتم طرحها في الأسواق الخليجية.

البنك التجاري القطري وطيران الخليج

وقّع البنك التجاري القطري اتفاقية مع «طيران الخليج» تسمح لحاملي بطاقات فيزا البلاتينية والذهبية وبطاقات ماستركارد الذهبية بالإنضمام تلقائياً إلى برنامج طيران الخليج للمسافر المتميز ومتعدّد الأسفار Gulf Air Falcon Frequent Flyers Programme، كما ستتيح لهم الحصول على مكافآت تتمثل بأميال «فالكون» في كل مرة يستخدمون فيها بطاقاتهم.

وفي الوقت نفسه، أعلن البنك التجاري القطري عن طرح بطاقته الجديدة – بطاقة فيزا البلاتينية.

وأشار **تيموثي نيونان** المدير العام للبنك التجاري القطري إلى أن هذا الارتباط مع طيران الخليج وطرح بطاقة فيزا البلاتينية، هما جزء من سياسة البنك المستمرة الهادفة الى تقديم أفضل المنتجات وتحسين هذه المنتجات لعملائه الكرام.

وقال **آندي ستيفنز**، مساعد المدير العام «بموجب هذا الاتفاق الخاص مع طيران الخليج، سيصبح البنك التجاري القطري البنك الوحيد في قطر القادر على تسجيل حملة بطاقاته المميّزة من فيزا وماستر كارد في برنامج طيران الخليج الخاص بالمسافر المتميّز وكثير الأسفار، ومكافأة حملة البطاقات بأميال فالكون في كل مرة يستخدمون فيها بطاقاتهم».

«أبو ظبي الوطني»: اصدار لصالح بي أم دبليو كابيتال

طرحت شركة «بي ام دبليو – يو إس كابيتال كوربوريشن» (BMW US Capital Corp)، التابعة لشركة السيارات الألمانية «بي أم دبليو» سندات بقيمة 350 مليون درهم (95،3 مليون دولار) في دولة الامارات (مفتوحة أمام المواطنين والأجانب) لمدة 3 سنوات وبسعر فائدة يبلغ 6،71 في المئة سنوياً.

وستستخدم الشركة الأم «بي.أم.دبليو» هذا المبلغ لتمويل التوسع في مصانعها الموجودة في اوروبا.

ادار هذا الإصدار في دولة الامارات بنك ابو ظبي الوطني بمشاركة بنك دبي الوطني.

يذكر ان لا وجود لسوق سندات في الامارات حيث لا تصدر الحكومة ولا الشركات المحلية سندات دين، سواء بالعملة المحلية او بالعملات الأجنبية.

بنك المشرق: «موديز» ترفع تصنيفه

عدّلت وكالة «موديز» العالمية تصنيفها الإئتماني لبنك المشرق الإماراتي فرفعته إلى Baa3/P-3 (Speculative grade) (مستوى إستثماري) من Ba1/NP (مستوى غير مستقر) للودائع طويلة وقصيرة الأجل. كما أكدت تصنيفها للودائع المالية D. وتعتبر «موديز» ان وضع هذه التصنيفات حالياً مستقر.

وتعزو «موديز» سبب التحسن في تصنيف المصرف إلى ثقتها بأن حكومة إمارة دبي والسلطات المالية في دولة الإمارات ستؤمن له الدعم اللازم في حال تعرض لأية صعوبات، هذا إضافة إلى حجم المصرف وقوة إنتشاره داخل الإمارات وفي دول عربية وأجنبية عدة وأهميته بالنسبة لاقتصاد إمارة دبي.

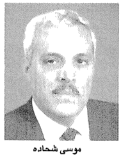
ويبقى التصنيف الحالي للمصرف، منخفضاً أربع درجات عن تصنيف ودائع المصارف الإماراتية الأخرى المملوكة من الحكومات المحلية والحاصلة على (A-2/P-2) وتحظى بدعم فوري، في حين ان بنك المشرق هو مصرف خاص تملك فيه **عائلة الغرير** الحصة الأغلبية.

ومن حيث قوته المالية، يتمتع المصرف بتواجد قوي على ساحة خدمات التجزئة وتمويل التجارة، ما جعله يحتل مركزاً مهماً بين المصارف الإماراتية ويحقق أعلى مستوى ربحية.

البنك الإسلامي الأردني: الفرع الـ 49

احتفل البنك الإسلامي الأردني بافتتاح الفرع الـ 49 في منطقة طارق سبقه إفتتاح 3 فروع، وبذلك استكمل البنك خطة التفرع للعام 1999 بحصيلة 49 فرعاً و5 مكاتب نقد.

نائب رئيس البنك المدير العام **موسى شحاده** قال: «استطاعت كوادر البنك ان تنجز الخطة المقرّرة»، مشيراً إلى حرص البنك على ترسيخ أدوات الإستثمار الإسلامية.


موسى شحاده

بنك طيب: مقر جديد

لمناسبة مرور 20 سنة على تأسيسه وضع بنك طيب حجر الأساس لمقره الجديد «برج طيب» في المنطقة الديبلوماسية في البحرين.

open for business

With the sleek new Psion Series 5mx, you can be as productive out of the office as in it.

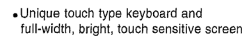
You can synchronise e-mail with your PC, phonelists with your mobile phone and agendas with your secretary.

You can e-mail anytime, anywhere, with a compatible mobile phone. You can write documents on the move.

Or surf on the run.

Even more remarkable, there's a touch-type keyboard, full-width screen, lots of memory yet little weight.

Just what you need to stay afloat.



- Unique touch type keyboard and full-width, bright, touch sensitive screen
- Synchronises with PC e-mail
- Synchronises contacts list with PC and mobile phone
- Multi-function agenda synchronises with PC
- PC-compatible word processor and spreadsheet
- Connects to Internet with full web browser and Java software
- 4000 pages of memory
- Long battery life (typically, one month's usage)
- Infrared transmitter for PCs, printers, mobiles







Sole Agent:
Alpha 55
Dubai - UAE
Tel: 971-4-822267
Fax: 971-4-822265
www.alpha55.co.ae

Available at:
Dubai, Abu Dhabi, Oman, Bahrain & Kuwait Duty Frees
Kuwait: Anwar Essa Al-Saleh Est. (Tel: 965-5757485)
Bahrain: RadioShack (Tel: 973-582234)
Oman: OHI (Tel: 968-694127)

ويأتي مشروع بناء المقر الجديد ليواكب التطور والنمو اللذين شهدهما المصرف منذ تأسيسه العام 1979 برأس مال قدره 10 ملايين دولار وعدد موظفين لا يتجاوز الستة بينما تتجاوز حقوق المساهمين لديه اليوم 125 مليون دولار ويزيد عدد موظفيه عن 160 يتوزعون على مكاتبه في البحرين ونيويورك ولندن والهند وتركيا وكازاخستان.

أما المبنى الجديد، فصمّمه المهندس المعماري **أحمد أبو باقر جناحي** من دولة البحرين، وهو يتألف من 13 طابقاً ويقع على قطعة أرض ما بين مركز «سهل» (حيث تقع مكاتب المصرف حالياً) وبرج المؤسسة العربية المصرفية. ومن المقرر أن تبدأ أعمال الإنشاء مطلع العام 2000 وتستمر لمدة سنتين.

بنك دبي الوطني: حساب «أجيال»



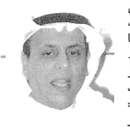
أطلق بنك دبي الوطني خدمة مصرفية فريدة في الإمارات هي حساب «أجيال» المخصص للشباب الذي تتراوح أعمارهم بين 15 و18 سنة.

وتتميز خدمة «أجيال» بثلاث مزايا: التسهيلات المصرفية، الإمتيازات الخاصة في أكثر من 300 مؤسسة تجارية، ودعم الأنشطة الطلابية بالتنسيق مع 12 مؤسسة تعليمية في الإمارات.

وتوفر خدمة «أجيال» للشباب إمكانية فتح حساب توفير خاص باسمهم (مقابل دفع مبلغ 50 درهماً) من دون حد أدنى للرصيد، كما تؤهلهم للحصول على بطاقة فيزا الإلكترونية وكشف حساب بريدي شهري، واستعمال أجهزة الصراف الآلي (ATM) والاشتراك في تسهيلات الخدمة المصرفية المنزلية والخدمة المصرفية الهاتفية التي يقدّمها المصرف لعملائه.

المستثمر الدولي و«فوتسي» إطلاق مؤشرات دولية

أطلقت **شركة المستثمر الدولي**، مقرها الكويت، **ومجموعة FTSE (فوتسي) الدولية** مجموعة مؤشرات FTSE الإسلامية العالمية (GIIS) المتخصصة في الشركات المدرجة في البورصات الدولية والتي تتطابق أعمالها ومقتضيات الشريعة الإسلامية.



عدنان البحر

وأوضح **أحمد الرفاعي**، من المستثمر الدولي، أن مجموعة المؤشرات الجديدة تشمل المؤشرات التالية: المؤشر العالمي الإسلامي، المؤشر الأميركي الإسلامي، المؤشر الأوروبي الإسلامي، مؤشر منطقة الباسيفيك الإسلامي، ومؤشر جنوب افريقيا الإسلامي.

وتضمّ المؤشرات الخمسة أسهم 1100 شركة تمّ إختيارها وفقاً لشروط معينة من بين 2400 شركة جرى إستعراضها، ومن بين الشروط ألاّ يزيد معدل الديون إلى الأصول 33 في المئة في الأعوام الثلاثة الأخيرة. وأكّد **الرفاعي** أن المستثمر الدولي تقوم بمراجعة دورية لتلك الشركات للتأكد من إستمرارية مطابقة نشاطاتها للشريعة الإسلامية، ويتم حسب نتائج المراجعة تغيير مكونات كل مؤشر.

وصرّح **كارل باركلي** من فوتسي الدولية أن هذه المؤشرات تقدّم علامات إرشادية نوعية للمستثمرين الذين يفضلون التعاملات الشرعية، خصوصاً أن المستثمر الدولي ستشرف على إجراءات المطابقة مع الشريعة. وحسب **باركلي**، ستوفّر لجنة المؤشر التابعة لفوتسي العالمية، المعلومات الموضوعية والمعرفة الفنية والعملية للمستثمرين. وذكر أن مؤشر الشركات المتوافقة مع المقاييس الإسلامية حقق نمواً بمعدل 9،14 في المئة خلال الأشهر التسعة الأولى من العام، مقابل 7،1 في المئة للشركات التقليدية.

بنك الدوحة: إصدار فيزا البلاتينية

أطلق بنك الدوحة بطاقة «فيزا بنك الدوحة البلاتينية» بالتعاون مع شركة «فيزا» العالمية. واصبح بذلك أول مصرف يطرح هذه البطاقة في دولة قطر.

وتوفّر هذه البطاقة الائتمانية لحاملها مزايا عدة «وهي أرقى بطاقة متوفرة في الشرق الأوسط وفي طريقها لأن تصبح إحدى بطاقات فيزا الأكثر شعبية».

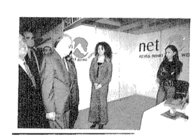
والبطاقة مخصصة لشريحة معينة من عملاء المصرف وتوفّر لهم هدايا قيّمة وعضوية في نادي المطاعم الدولي الذي يشمل مطاعم الخليج والعالم والتأمين الأوتوماتيكي ضد حوادث السفر في حال تمت حجوزات السفر بواسطة البطاقة بالإضافة إلى خصومات في مواقع عدة مثل مكاتب تأجير السيارات ووكالات السياحة والسفر. ■



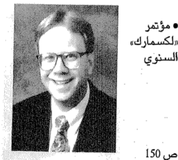
على عتبة الألفية الثالثة

عندما تصل هذه السطور إلى القراء، نكون على مسافة بضع وعشرين يوماً من نهاية القرن العشرين، والذي حمل للعالم الكثير من الآهات والخيرات، ومر برغم أنوفنا بأفراحه وأتراحه، بخيره وشره. وها نحن نراقبه ينسحب من حياتنا تاركاً آثاره رغم السنين في خطوط عمرنا، ولكنه رفض أن يتركنا نودعه بهدوء بل أصر أن يجعل القلق يرافقنا حتى لحظات احتضاره الأخيرة، فزرع فينا مشكلة الكمبيوتر وعلة القرن التي لا نود الحديث عنها هنا لأنه لم يعد يجدي الحديث بأي شكل كان. فلا وقت حتى للعمل، إنما الوقت الآن لإثبات الذات في نجاح الحلول لمن قام بها على أكمل وجه، أو في انتظار اللحظة الحاسمة لمن اختار الإهمال واللامبالاة، وكل الذي نتمناه أن لا تكون النتائج كما صوروها لنا، كوارث ودماراً وضياعاً، فقد كفانا يا زمان القرن العشرين ما جرعتنا من ويلات. وحبذا لو تعمل بالمثل القائل (يا رايح كثر الملايح). وتمر علتك كسحابة صيف عابرة رغم أن أكثر المتفائلين يرى ذلك بعيداً، إلا أننا لا نزال نعلق على رحمة الأقدار بصيص أمل.

ونحن نودعك أيها القرن الراحل عنا، ونستقبل أخاك الأكبر، القرن الحادي والعشرين، كلنا أمل بأن يخوض العرب غمار التقنية الحديثة، ويروّضوا علوم الحاسب ويفرضوا أنفسهم في مضماره، عسى أن تكون الألفية الثالثة وجه خير علينا ونحن لا نزال على أعتابها.









الشركات في هذا العدد — Companies in this issue

المؤتمر العربي الدولي للإتصالات AITEC 2000

بيروت 17 - 19 شباط/فبراير 2000

قطاع الإتصالات العربية أي مستقبل؟ أية تغييرات؟



الرئيس الحص متفقداً أحد الأجنحة في معرض AITEC 99

قفز قطاع الاتصالات العربي الى الواجهة في ضوء التطورات المتلاحقة التي يشهدها هذا القطاع عالمياً، وبات من الطبيعي ان ثورة الاتصالات والتي تشهد فصولها تسارعاً مذهلاً تشكل تحدياً كبيراً للاقتصاد العربي مع بداية الألفية الثالثة.

بلغ حجم السوق العالمية لخدمات الاتصالات 25 مليار دولار أميركي في العام 1996 ثم قفز الى 520 ملياراً في العام 1997 فإلى 760 مليار دولاراً في نهاية 1998، ومن المتوقع ان يصل هذا الرقم الى ألف مليار العام المقبل. ولكن في المقابل فإن حصة الاسواق العربية لا تتعدى 2 في المئة من هذا القطاع. ومن دون التوسع في حجم المطلب على خدمات الاتصالات فإن الشبكات المحلية والدولية تواجه ضغطاً هائلاً لأنها لم تصمم أصلاً لاحتمال هذا الحجم الضخم في حركة الاتصالات والتطورات المتسارعة في تقنيات الاتصالات.

لماذا المؤتمر العربي الدولي الثالث للاتصالات AITEC 2000؟

إن وصف ما يحدث في قطاع الاتصالات بأنه ثورة قد لا يعطي المعنى الكامل للتحولات الجذرية الحاصلة اليوم، والتي تشمل عناصر عدة منها: تحرير الأسواق، الخصخصة، تنظيم قطاع الاتصالات والتقدم التكنولوجي.

المؤتمر العربي الدولي AITEC 2000 وبعد النجاح الذي حققه في عامه الأول في بيروت سوف يناقش وعلى مدى يومين 17–19 شباط/فبراير 2000 القضايا المطروحة أعلاه وذلك من خلال جلسات عمل يشارك فيها اكثر من 40 خبيراً عربياً ودولياً في قطاع الاتصالات. وتنظّم مجموعة «الاقتصاد والأعمال» هذا الحدث للعام الثاني على التوالي بدعم من الحكومة اللبنانية وبرعاية رئيسها د. **سليم الحص** وبمشاركة وزارة البريد والاتصالات السلكية واللاسلكية. كما يشارك في دعم المؤتمر كبرى الشركات العالمية والاقليمية الناشطة في هذا الحقل الى جانب الادارات العربية وذلك بعد النجاح الذي لمسته من خلال مشاركتها في المؤتمر الأول.

الخصخصة

بقي النشاط في قطاع الاتصالات لسنوات طويلة حكراً على المؤسسات الحكومية وبغض النظر عن النظام السياسي والاقتصادي. وخلال السنوات القليلة الماضية ازدادت حمى التخصيص حيث بلغت ذروتها هذا العام. فقد دخلت الدول العربية مرحلة خصخصة قطاع الاتصالات ولو بشكل جزئي، علماً بأن عملية التخصيص هذه سوف توفر مليارات الدولارات للحكومات. الامارات العربية المتحدة كانت السبّاقة في هذا المجال بعد بيعها 60 في المئة من أسهم شركة اتصالات في منتصف السبعينات ثم تبعتها قطر هذا العام، أما المملكة العربية السعودية فقامت بتأسيس شركة اتصالات سعودية بإدارة القطاع الخاص. فمن المغرب مروراً بتونس الى الاردن فلبنان فإن دراسة مشاريع الخصخصة يتم طبخها على نار هادئة. وأهم المعوقات التي تواجه عملية خصخصة قطاع الاتصالات في الدول العربية هي عدم وجود الكفاءات العربية القادرة على الاضطلاع بهذه العملية بالشكل الصحيح. فالتقديرات الخاطئة قد تفوّت على الحكومات العربية مبالغ طائلة. هذا بالاضافة الى المعوقات التقليدية الاخرى والتي تتمحور حول موضوع العمالة وتكافؤ الفرص ومستوى المعيشة وتأثيرها على التنمية الاقتصادية والاجتماعية. ومن هذا المنطلق يناقش المؤتمر تحرير الأسواق.

تحرير الأسواق

يتوقع خبراء الاتصالات ان تبدأ شركات الاتصالات العربية بفقدان احتكارها للأسواق خلال السنوات الخمس المقبلة. ومن هنا ينبغي على هذه الشركات توحيد جهودها لتشكيل جبهة موحّدة بحيث تكون جاهزة عند تحرير أسواق الاتصالات ودخول جلسة المنافسة. والدول العربية لم توقّع على الاتفاقات الخاصة بتحرير تجارة الخدمات الا ان هناك اكثر من 90 دولة وقّعت عليها. وتستحوذ هذه الدول على

اكثر من 90 في المئة من سوق الاتصالات العالمية، لكن من المنتظر ان تلتزم جميع الدول بهذه الاتفاقات في السنوات المقبلة، بحكم عضويتها في منظمة التجارة الدولية.

المؤتمر العالمي للراديو CMR 2000

ينتظر ان يشهد العام 2000 مناسبات مهمة عدة على المستوى العالمي إحداها مؤتمر الراديو العالمي CMR 2000 الذي سوف يعقد في آخر شهر حزيران/ يونيو من العام المقبل. ومن هنا سوف يكون مؤتمر AITEC 2000 الفرصة المناسبة للادارات العربية والاجنبية لمراجعة آخر النقاط حول جدول أعمال مؤتمر الراديو والذي يبحث في أمور ستراتيجية ومهمة منها: إصدار القوانين والتشريعات الجديدة، تأجير القنوات الفضائية والارضية، منافسة الخدمات الجديدة التي تشمل نظام المراقبة الأرضية عبر الأقمار الصناعية، نظام الاقمار الصناعية الثابتة والمتحركة، إضافة الى مراجعة عامة لخطط توزيع الموجات لأنظمة الاتصالات عبر الاقمار الصناعية.

التقدم التكنولوجي

يعتبر العام 2000 عام الاتصالات عبر الأقمار الصناعية بعد الصعوبات التي واجهت هذا القطاع (اريديوم، آيكو، تليدزيك) وسيكون العام 2000 مميزاً لشركة الثريا وغلوبال ستار اللتين ستطلق خدماتهما التجارية في المنطقة. وقد أدى تدشين أول خدمة اتصالات عبر الاقمار الصناعية الى بدء حرب كلامية حامية حول تسعير الدقيقة الهاتفية. وتمضي الحكومات العربية في توقيع اتفاقيات تقديم خدمات الاتصالات الشخصية عبر الاقمار الصناعية ولكن يبقى السؤال بأي ثمن وعلى أي أساس؟ وهل هناك من خطط ستراتيجية للمستقبل؟ واذا انتقلنا الى خدمات الانترنت عبر الفضاء فسوف تكون الألفية الثالثة مدخلاً الى عالم جديد من الوسائط المتعددة وخدمات الانترنت التي تعتمد على تكنولوجيا حديثة تمكّننا من ارسال المعلومات والفيديو والصوت في كافة انحاء الكرة الارضية.

مشكلة العام 2000

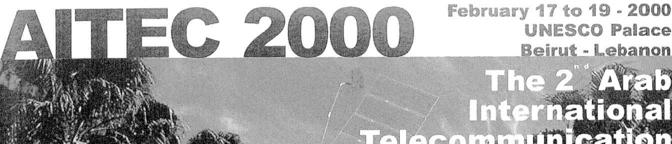
ان مشكلة العام 2000 (Y2K) التي تعتبر من أصعب التحديات التي تواجه العالم اليوم منذ زمن اختراع الالكترونيات، ستكون موضوع تحليل شامل ومفصّل لكل المناطق والدول آملين ان تكون آثار هذه المشكلة اقل بكثير مما هو متوقع.

هذه المحاور وغيرها من القوانين الكبيرة سوف تكون مركز دراسة بحث ومناقشة في المؤتمر العربي الدولي الثاني للاتصالات AITEC 2000 الذي تستضيفه بيروت وللسنة الثانية على التوالي وذلك في الفترة ما بين 17 و 19 شباط/ فبراير 2000. ويحضر المؤتمر الذي يرعاه ويفتتحه رئيس مجلس الوزراء اللبناني الدكتور سليم الحص عدد من وزراء الاتصالات العرب وكبار المسؤولين وممثلين عن جامعة الدول العربية والاتحاد الدولي للاتصالات ITU، كما يحضره ممثلون عن شركات دولية عاملة في هذا القطاع مثل عرب سات، الثريا، غلوبال ستار، الكاتيل، اريكسون، سيمنس، موتورولا، سيسكو سيستمز، استرولنك، لوسنت تكنولوجيز، فرانس تيليكوم، بريتش تيليكوم وغيرها من الشركات اضافة الى الادارات الرسمية والخاصة العاملة في هذا القطاع، ويقام بالتزامن مع المؤتمر معرض صغير تشارك فيه الشركات المحلية والاجنبية لعرض آخر ما توصلت اليه تكنولوجيا الاتصالات. وسيتحدث في المؤتمر وزراء عرب ورؤساء ادارات الاتصالات العربية وقادة شركات عالمية وخبراء واختصاصيون في قطاع الاتصالات. ولما كان العمل الناجح وحده هو الذي يتكرر، فإن هذا المؤتمر الثاني مرشح لأن يحصد نجاحاً كبيراً يفوق أو يوازي في أسوأ الحالات ذلك الذي حققه سلفه AITEC 99 والذي شارك فيه 280 متخصصاً من 16 بلداً يمثلون 116 شركة والذي تمّ فيه تقديم 48 محاضرة من خبراء محليين وعرب وخرج بتوصيات كان لها صدىً بالغاً. ■

إحدى جلسات العمل في مؤتمر AITEC 99



اهتمام جدّي بمشكلة العام 2000



At **AITEC 2000**, meet decision makers and experts from major regional and international telecommunication companies as well as representatives from leading Arab and international organizations and governmental bodies.

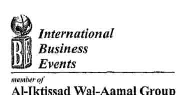
The conference main topics:

The growth of the telecommunications market in the Arab countries.
Privatization, liberalization and deregulation of the telecommunications sector.
Satellite telecommunications system (GSO&NGSO-FSS).
International mobile telecommunication system (IMT-2000).
Wireless Internet and electronic business.

Get to know more about the latest in the industry through the exhibits of industry leaders.



Organized by



In collaboration with





THE 2nd ARAB INTERNATIONAL TELECOMMUNICATIONS CONFERENCE & EXHIBITION

17-19 february,2000
Unesco palace - Beirut, Lebanon

CONFERENCE REGISTRATION FORM

The languages of the seminar will be English and Arabic.

Registration fees

☐ (US$ 650) For the first delegate

☐ (US$ 500) For the second delegate from the same institution.

The fees cover the attendance of the conference,documentation, lunches, and coffee breaks.

Delegate Details

Name(Mr., Mrs., Dr.,):..
Position :..
Company / Organization:..
Address:...
City:.................................. Country:..........................
Zip Code :.......................... Tel:...................................
Fax:.................................. E-mail:................................

Travel and Accomodation

Arrival		Departure	
Airline:	....	Airline:	....
Flight No:	....	Flight No:	....
Date:	/ /	Date:	/ /
Time:	/ /	Time:	/ /

NB: Special air fares are offered to participants by Middle East Airlines. Please contact MEA office in your country.

For hotel reservation, please choose 3 in order of preference(1,2,3):

☐ Summerland ☐ Marriott ☐ Searock
☐ Holiday Inn ☐ Legend

☐ Single Room ☐ Double Room ☐ Suite

check in: / /2000 check out: / /2000

N.B: Special rates are offered to conference delegates in the above hotels.

EXHIBITION REGISTRATION FORM

Space & Specification Requested

Covered Area:...........................sq.m(minimum 9 sq.m)

Price per sq.m: $350

Total Amount due: US$..

Price includes: partitioning,carpenting,lighting,electricity outlet(0.5 A/sq.m), name fascia, cleaning & security.

Payment Details

Please fill this form and send it back with your payment.
Confirmation will be sent upon receipt of forms & payment.

☐ Bankers check drawn on New York, (in US$) payable to "Al-Iktissad Wal-Aamal".

☐ Bank transfer (in US$):Banque Libano- Française Mazraa branch,Beirut,Lebanon.Account no. : 363848-28

☐ Credit card: please charge my:

☐ American Express ☐ Master Card ☐ Visa

Card No ☐☐☐☐☐☐☐☐☐☐☐☐☐☐☐☐☐☐☐☐

Expiry Date ☐☐☐☐

Signature of the cardholder:

....

To register, fill in this form and fax it to:

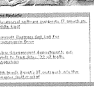
Fax to Beirut : 961 (1) 354952 / 799 911
Fax to Dubai: 971 (4) 295 6918
Fax to Riyadh : 966 (1) 4784946

For more information, visit our web site www.aitec-con.com or contact us on:

Tel in Beirut: 961 (1) 353577 / 799 911
Tel in Dubai: 971 (4) 2956833
Tel in Riyadh: 966 (1) 4778624

جيتكس 99: نجاح كبير في وداع القرن الـ 20

إكتسب معرض جيتكس 99 لتكنولوجيا المعلومات هذا العام صفة خاصة، حيث كان آخر معارض الكمبيوتر لهذا القرن، ما دعا الجهات المشاركة فيه (والتي بلغ عددها 465 عارضاً يمثلون 1500 شركة من 35 دولة) إلى تقديم آخر ابتكاراتهم وتصوّراتهم لتقنية المعلومات للقرن المقبل.



موقع جيتكس 99 على الانترنت

الشيخ محمد بن راشد آل مكتوم يتفقد إحدى منصات جيتكس 99

وكانت أولى مفاجآت جيتكس لهذا العام، عشية افتتاح سمو الشيخ **حمدان بن راشد آل مكتوم** رسمياً للمعرض، إعلان دبي وعلى لسان الشيخ **محمد بن راشد آل مكتوم** إنشاء «مدينة دبي للإنترنت» كأول مدينة حرة للتجارة الإلكترونية في العالم، ما أعطى للشركات التي تواجدت في المعرض، الفرصة لأن تثبت وجوداً في مجال التجارة الإلكترونية والذي بدوره زاد من فعالية جيتكس لهذا العالم.

وتميّز جيتكس 99 بتركيزه على الحلول المطروحة للتجارة الإلكترونية ودعم الشبكات بشكل ملفت للنظر، وكذلك الحلول التي اعتمدت لمشكلة العام 2000.

وكعادتها كان لـ «الإقتصاد والأعمال» حضور فعّال في جيتكس 99 توّجته بتوزيع جوائز المشاركين في الاستبيان الذي أعدّته حول الإنترنت في الخليج 99.

وجوه من المعرض

على هامش جيتكس 99 كان لـ «الاقتصاد والأعمال» وقفات مع بعض الوجوه البارزة على صعيد عالم المعلوماتية في المعرض. هنا ملخص للقاءات معهم:

رالف تانغ

مدير عام ايسر الشرق الأوسط

■ كيف وجدتم جيتكس لهذا العام؟

□ في الحقيقة تحرص ايسر سنوياً على التواجد بقوة في جيتكس وهذا العام بالذات كان له ميزة خاصة، حيث أنه آخر المعارض الكبرى في القرن العشرين، لذلك كان اهتمامنا به مضاعفاً ابتداءً من تصميم جناحنا في المعرض والذي يسهم في إبراز فلسفة ايسر في التركيز على خدمة العملاء وشبكة الوكلاء والموزعين في المنطقة، إضافة إلى طرح عروض خاصة للجمهور خلال أيام جيتكس.

د. جورج قصير

المدير الإقليمي لمنطقة الشرق الأوسط وشمال أفريقيا في شركة كومباك

■ ما الذي يقدمه جيتكس بنظركم إلى شركات الكمبيوتر وجمهور المستخدمين؟

□ إن معرضاً بحجم جيتكس يجمع نخبة الشركات العالمية العاملة في حقل تقنية المعلومات، يساعد على التنافس في طرح ما هو جديد من منتجات، وعلى صعيد آخر تكون الفرصة سانحة لتبادل الصفقات وإيجاد قنوات عمل جديدة، ما يدفع عجلة التطور الاقتصادي بشكل فعال. لقد شكّل معرض جيتكس فرصة رائعة بالنسبة لكومباك لعرض بعض حلول التجارة الإلكترونية المصمّمة للمؤسسات في العالم، ولمناقشة الخيارات المتوفرة للمؤسسات في الشرق الأوسط. وفي ما يخص الجمهور، فإن جيتكس فرصة سنوية لا تعوّض للمهتمين بالتقنية حيث يمكنهم الاطلاع على ما هو جديد في عالم الكمبيوتر.

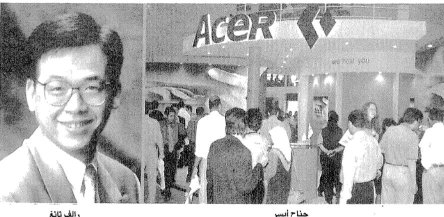
نبيل عمران

مدير البرنامج الوطني لنشر المعلوماتية في سورية

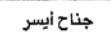
■ في ما يخص اشتراك سورية في المعرض كيف كانت تجربتكم مع جيتكس؟

□ هذه هي المشاركة السورية الثانية في

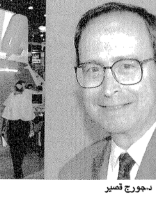
معرض جيتكس، حيث ضمّ الجناح السوري مجموعة من شركات تصنيع وتطوير البرمجيات في سورية بالإضافة إلى الجمعية العلمية السورية للمعلوماتية المشرف الرسمي على الجناح. وقد وجدنا في جيتكس جواً من الاحتكاك المباشر بالجهات العالمية وتبادلاً للخبرات في شتى نواحي المعلوماتية. وحرصاً من الجمعية العلمية السورية للمعلوماتية على التواجد في الحدث بشكل دائم، فقد أكدنا حضورنا لمعرض جيتكس 2000 بمساحة تعادل ضعف المساحة الحالية. وسنزيد كذلك عدد الشركات السورية في مشاركة دورة جيتكس 2000.



رالف تانغ



جناح أيسر



د.جورج قصير

جناح كومباك

فادي علي درويش

المدير التنفيذي المسؤول-اتقان-مجموعة البواردي للحاسب الآلي

■ كيف تقيمون جيتكس 99 وماذا حققتم فيه؟

□ يعتبر جيتكس بشكل عام من أهم الفرص أمام شركات الكمبيوتر على صعيد المنطقة والعالم، حيث يمثل صلة الوصل بين العديد من الفعاليات، وبشكل خاص فإن جيتكس 99 آخر المعارض الكبرى في هذا القرن كان له سمة مميّزة حيث انه يشهد تحولاً في المفهوم للقرن المقبل. وعلى صعيد «إتقان» للكمبيوتر فقد حقّقنا صفقات جيدة كان من أهمها العقد الذي أبرمناه مع شركة اتصالات في دولة الإمارات والذي جاء ثمرة رحلة نجاح توّجت بحصولنا على جائزة «برنامج دبي لتقدير الجودة».

وبشكل عام، نسعى كبقية الشركات المساهمة في جيتكس، إلى إبراز آخر ما توصلنا إليه في عالم تقنية المعلومات، حيث أن فرصة تجمّع هذا الكم الهائل من العارضين والزوار لا تتوفر إلا في حدث على مستوى جيتكس.

الأجنحة العربية

كان للدول العربية (مصر-لبنان-سورية) تواجد رسمي يبشّر بمستقبل جيد لصناعة أنظمة وتقنية المعلومات في تلك الدول حيث ضمّ الجناح اللبناني عدداً من الشركات المصنّعة والمطوّرة لبرامج الحاسب الآلي اجتمعت تحت لواء أرزة لبنان، وتعتبر هذه الخطوة مبشرة لدورات مقبلة على نطاق أوسع.

أما الجناح المصري الذي ضم قسمين وفي قاعتين منفصلتين فكان أكبر الأجنحة العربية من حيث حجم المشاركة وعدد الشركات المتواجدة. وتنوّعت مشاركته على تطبيقات عربية للوسائط المتعددة التعليمية والترفيهية بالإضافة إلى البرامج التخصصية في أنظمة الإدارة والمحاسبة والاتصالات عبر الشبكة وقواعد البيانات.

وكانت المشاركة السورية لجهات من القطاع الحكومي وأخرى من القطاع الخاص، أشرفت عليها الجمعية العلمية السورية للمعلوماتية، وعرض الجناح السوري بعضاً من أنظمة وبرامج الكمبيوتر



فادي درويش

جناح إتقان

العربية التي تمّ تطويرها في سورية مؤخراً.

لأول مرة في جيتكس

كثيرة هي الشركات التي قدّمت منتجات تطرح لأول مرة في أسواق المنطقة والعالم من خلال جيتكس 99 وقد اقتطفنا ما وجدناه أكثرها إثارة وأهمية:

1 – نظام التشغيل «ويندوز 2000»

طرحت مايكروسوفت الشرق الأوسط نظام التشغيل ويندوز 2000 من خلال جيتكس 99، حيث قامت بتوزيع نسخ عرض خاصة بنظام التشغيل ويندوز 2000 تعمل لمدة تقييمية تبلغ 300 يوم ضمن أقراص مدمجة على جمهور زوار المعرض، لتسمح للمستخدمين والمطورين بأخذ فكرة شاملة عن النظام الجديد، وكذلك تمّ تحميل جميع الأجهزة الموجودة في جناح مايكروسوفت بنظام التشغيل الجديد ويندوز 2000.

2 – صخر للبرامج تترجم مواقع الانترنت

أزاحت شركة صخر للبرامج الستار في جيتكس 99 عن أول خدمة في العالم العربي لترجمة صفحات الويب الإنكليزية إلى اللغة العربية وبشكل تلقائي وفوري على الشبكة. وهذه الخدمة مجانية لجميع مستخدمي شبكة الانترنت حول العالم.

وأشار السيد **محمد الشارخ** مدير عام صخر خلال معرض جيتكس بأن بيئة صخر للترجمة على الانترنت (SITE) جاءت نتيجة عشر سنوات من الأبحاث والتطوير في مجال معالجة اللغات.

ويمكن الوصول إلى خدمة (SITE) عبر أي متصفح للانترنت حيث تتم ترجمة أي صفحة مكتوبة بالإنكليزية إلى اللغة العربية آلياً. وتبلغ دقة الترجمة كما أفاد **الشارخ** مئة في المئة بالنسبة للمواقع المميزة (التي تقدم صخر لها خدمة الدعم الفني الخاص بترجمة الموقع) و 65 في المئة بالنسبة لبقية المواقع. يذكر أن عملية الترجمة إلى العربية تحافظ على تنسيق الصفحة ومراعاة الاتجاه. ويتم العمل الآن على نظام يتيح الترجمة من العربية للإنكليزية حيث يتوقع أن يكون جاهزاً للعمل خلال شهر نيسان/ أبريل من العام 2000.

3 – كمبيوترات G4، iBook من «أبل»

كان مستخدمو أجهزة الماكنتوش في منطقة الشرق الأوسط على موعد مع جيتكس 99 حيث طرحت شركة أبل ولأول مرة في أسواق الشرق الأوسط

جناح صخر

محمد الشارخ



بهرام مهذبي

جناح مايكروسوفت

قالوا في جيتكس 99

حققت المشاركة في جيتكس نجاحاً كبيراً لأوراكل وشركائها.

حسام دجاني (المدير الإقليمي - اوراكل الشرق الأوسط)

إنها المرة الأولى لي في جيتكس، ويمكنني القول أن هذا المعرض يضاهي أهم المعارض العالمية.

د. جورج قصير (مدير عام كومباك الشرق الأوسط)

يعتبر جيتكس واحداً من أهم مناسبات تكنولوجيا المعلومات على قائمة أعمالنا

برونو فاكشين (مدير عام أي. بي. ام الشرق الأوسط)

عكست فعاليات هذا العام بشكل جيد حجم الجهود التي بذلها منظمو المعرض، ما جعله جديراً لأن يوصف بأنه معرض القرن لما شهده من نجاح.

محمد الشارخ رئيس مجلس إدارة صخر للبرامج

شكّل جيتكس 99 مناسبة تسويقية مميزة، جمعت معظم الشركات المتخصصة في قطاع تكنولوجيا المعلومات.

أشرف عبد الحميد (المدير الإقليمي لشركة ديل الشرق الأوسط)

كان مستوى التنظيم متميزاً، ونحن سعداء بالنتائج التي حققناها، لقد أكد جيتكس قدرة دبي على تعزيز سمعة الشركات المحلية والعالمية.

بهرام مهذبي (مدير عام مايكروسوفت الخليج والشرق والأوسط)



جناح اي بي أم

الكمبيوتر الشخصي الذي يمكن إرتداؤه

جهازها السوبر G4، الذي حظي باهتمام كبير نظراً لتصنيفه ضمن فئة الأجهزة السوبر ذات التقنية العالية ما حدا بالسلطات الأميركية إلى مراقبة عملية تصديره في بدايات الإنتاج.

ويعتبر G4 امتداداً لجيل أجهزة G3 الجديدة الملونة والتي أطلقتها أبل العام الماضي، وكذلك كان الجهاز المحمول iBook من الأجهزة التي طوّرت فيها أبل من حيث الشكل المتميز والمضمون، ما يثبت بوضوح أن أبل استفادت كثيراً من الدرس الذي تعلمته من جهازها الذي حقق انتشاراً واسعاً iMac والذي اعتمد على تغيير جذري في شخصية أجهزة الباور ماكنتوش.

حقائق وأرقام

استقطب المعرض الرئيسي أكثر من 72 ألف زائر ومعرض سوق الكمبيوتر لبيع التجزئة أكثر من 80 ألف زائر.

عقدت شركة (اتقان) البواردي للحاسب الآلي صفقات تجاوزت 5 ملايين دولار

تجاوزت مبيعات أجهزة ايسر في سوق الكمبيوتر التابع لـ جيتكس 99 حاجز 5,4 ملايين دولار

أبرمت كل من ديسك بيك الشرق الأوسط، وكذلك لينكسيس أمريكا، صفقات زادت قيمتها عن مليوني دولار لكل منهما

سكاي الكترونيكس تجاوزت صفقاتها حاجز 1,5 مليون دولار

وقعت اليوسف للتوزيع صفقات بقيمة 700 ألف دولار

اميغ غرافيكس سجلت صفقات بقيمة 555 ألف دولار

دي لينك الشرق الأوسط عقدت صفقات بقيمة 500 ألف دولار

إل جي اليكترونيكس جبل علي أبرمت صفقات بقيمة 350 ألف دولار

شركة تالي المحدودة البريطانية حققت صفقات بقيمة 300 ألف دولار

إضافة إلى شركات عدة عقدت صفقات تجاوزت قيمتها الـ 100 ألف دولار

4 – جهاز يمكن ارتداؤه من IBM

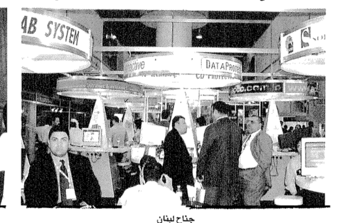
شهد جيتكس 99 طرح جهاز الكمبيوتر الشخصي الذي يمكن ارتداؤه وذلك لأول مرة في أسواق منطقة الشرق الأوسط. ويتألف الجهاز من ثلاثة عناصر رئيسية تتصل مع بعضها بأسلاك خاصة:

– الوحدة الرئيسية وهي بحجم جهاز ستيريو نقال مع سماعة خاصة للرأس

– جهاز تحكم صغير مع ميكروفون ومؤشر متابعة يمكن تشغيلها جميعاً بيد واحدة

– طقم للرأس يضم سماعة وشاشة صغيرة تثبّت أمام العين وميكروفون لإصدار التعليمات إلى الجهاز

ويعمل هذا الجهاز على نظام تشغيل ويندوز 98، ويمكن تزويده بالعديد من برامج التطبيقات، ويسمح هذا الجهاز بقراءة وإرسال البريد الإلكتروني وتصفح مواقع الانترنت، وتتوقع شركة IBM أن يحدث هذا الجهاز ثورة في عالم الأجهزة المتنقلة.



جناح لبنان

جناح الإمارات للكمبيوتر

5- إطلاق موقعين للتجارة الإلكترونية على الانترنت

أطلقت الإمارات للكمبيوتر موقعين جديدين للتجارة الإلكترونية على الانترنت وذلك لخدمة سوق الخليج والشرق الأوسط.

والموقع www.dell.co.ae الذي يعتبر انطلاقة من الإمارات للكمبيوتر نحو العالمية في توسيع عملياتها في قطاع التجزئة، باعتبارها موزعاً لأجهزة الكمبيوتر ديل. ويسمح هذا الموقع لزواره أن يحددوا مواصفات الجهاز الذي يرغبون في شرائه وكذلك اعتماد طلب الشراء والاستفادة من خدمات الدعم الفني المتوفرة على الشبكة. وقد صرح هاني حريق رئيس شركة الإمارات للكمبيوتر بأنه تمّ الاتفاق مع كبريات شركات التوصيل السريع لتتولى مهمة توصيل المبيعات إلى الزبائن خلال أزمنة قياسية.

والموقع الآخر www.etech4nworld.com الذي يشمل أجهزة الهواتف المحمولة من نوكيا وكذلك أجهزة الكمبيوتر المحمولة والمفكرة من ايسر، وأجهزة العرض بروكسيما.

ويتضمن كلا الموقعين عضوية (نادي الإمارات للكمبيوتر للخدمة الفورية) EC Online Club الذي يتيح للزبائن عبر الانترنت خدمات استشارية، ودعماً فنياً، وقامت الإمارات للكمبيوتر حسبما أكد السيد **هاني حريق** باعتماد نظام حماية فائق السرية والأمان لنظام الدفع بواسطة بطاقات اعتمادهم عبر الشبكة. ■

سحب إستمارة «الانترنت في الخليج»

أقيم في جناح «الإقتصاد والأعمال» في معرض جيتكس 99 سحب لاختيار الفائزين في إستمارة «الانترنت في الخليج»، وجاءت النتائج كالتالي:

- **جهاز كمبيوتر محمول «ايسر» اكستنزا 390CX للسيد دانيال ديب - مدير تطوير الأعمال، ماستر كارد - الإمارات.**
- **9 برامج من أي بي أم لخدمة الانترنت بينها Via Voice ،DB2 ،Visual Age وغيرها ربحها كل من:**

- الياس حيدر، مدير في شركة اليوسف لتقنية المعلومات دبي.
- بسام سليمان أبو بكر، مدير تطوير الأعمال، المؤسسة الإلكترونية الحديثة - الرياض.
- M.O. Abduraada، مسؤول الكابيل، البنك السعودي البريطاني - الدمام.
- عبدالله عبدالرحمن زكي الدين،باحث إقتصادي، الشركة السعودية الألمانية، الرياض.
- عبدالعزيز سليمان الحديثي، مدير عام الشركة الوطنية للغاز والتصنيع - الرياض.
- لبيب قونين، محرر رئيسي، قسم التنمية الإقتصادية - دبي.
- نبيل علي عبدالله، مدير في شركة النبلاء - دمام.
- ياسر أحمد خيري، مسؤول القسم الإقتصادي والزراعي في جمعية الأسمدة العربية AFA - القاهرة.
- الآنسة حياة زهير، مديرة خدمات النزلاء، فندق متروبوليتان - دبي.



ساهم معرض جيتكس الذي صنّف كثالث معرض لتكنولوجيا المعلومات في العالم على مدى العقدين الماضيين، في تطوير قطاع تكنولوجيا المعلومات في منطقة الشرق الأوسط.

والحديث عن تكنولوجيا المعلومات يعني في قسم كبير منه حديثاً عن قطاع التشبيك والاتصالات، مع العلم أنه سوف يقام معرض خاص بالاتصالات في 29 شباط/فبراير العام 2000 في المكان نفسه، فما هو جديد الشبكات لهذا العام؟

دبي - شفيق شيا

تمّ تقسيم المعرض إلى أجنحة عدة لتسهيل عرض المنتجات المختلفة وحوى الأقسام الآتية: قسم لمعدات تكنولوجيا الطباعة وإدارة الوثائق، قسم أجهزة الكمبيوتر ومستلزماتها، قسم البرامج وملحقاتها، قسم البرمجيات والأجنحة الوطنية وقسم التشبيك والاتصالات.

وإذا كان قطاع الاتصالات لم يحظَ باهتمام كبير في جيتكس، فذلك لوجود «معرض الشرق الأوسط الدولي للإتصالات» المتخصص الذي كان يقام سابقاً كجزء من جيتكس. ولكن يبقى معرض جيتكس فرصة للشركات الكبرى مثل سيسكو، لوسنت، ثري كوم ونورتل وغيرهم من شركات التشبيك والاتصالات لعرض آخر ما توصلت إليه التكنولوجيا لنقل الصوت والصورة والبيانات على شبكة واحدة. «الإقتصاد والأعمال» جالت على كبار العارضين ودوّنت الانطباعات التالية:

سيسكو سيستمز

منذ قيامها بتوزيع منتجها الأول العام 1986 نمت الشركة بشكل كبير إلى أن

التشبيك والاتصالات وشبكات متطورة

أصبحت في طليعة الشركات التي تقدّم خدمات التشبيك لتحتل المراكز الأولى في كافة قطاعات السوق التي تشارك فيها. وخلال جيتكس ركّزت سيسكو على التشبيك المتعدد الخدمات حيث قدّمت هيكلية جديدة لشبكة اتصالات حديثة في إمكانها نقل الصوت والفيديو والبيانات. وكانت سيسكو استخدمت آخر ابتكاراتها حيث قامت بتجهيز مكاتبها الجديدة في الرياض بشبكة لاسلكية إضافة إلى استعمال تقنية Ip Telephony فتم الاستغناء عن السنترال التقليدي لتلقي المكالمات الهاتفية.

وقال **غازي عطالله** المدير الإقليمي لشركة سيسكو لـ «الإقتصاد والأعمال»: «تعتبر المملكة العربية السعودية أكبر الأسواق في المنطقة للشركة تليها الإمارات العربية المتحدة ثم مصر، إضافة إلى افتتاح مكتب جديد لنا في بيروت لتغطية السوق في الأردن، سورية ولبنان. ولدينا خطة لفتح أربعة مكاتب جديدة في المنطقة لتلبية إحتياجات عملائنا». وأعلن **عطالله** عن قيام شركة سيسكو بتوقيع عقد مع مركز «نيوهوريزن» العالمي للتدريب تقدّم بموجبه البرامج التدريبية لأنظمة وتقنيات سيسكو إضافة إلى توقيع اتفاقية مع شركة طيران الخليج لتوفير بنية تحتية لشبكة جديدة متعددة الخدمات. وتقدّر سوق شبكات الاتصالات عالمياً بنحو 60 مليار دولار أميركي.

لوسنت تكنولوجيز

أعلنت شركة لوسنت تكنولوجيز عن إعادة تنظيم أعمالها لتؤسس أربع وحدات أعمال أساسية، وذلك بهدف الاستفادة بشكل أفضل من الفرص المتاحة في سوق تشبيك الاتصالات الذي يشهد تغيرات سريعة. وتقوم الشركة بتصميم وتركيب وتوصيل مختلف أنواع الشبكات العامة والخاصة وأنظمة برامج الاتصالات لعملائها في أكثر من 90 دولة. وتعتبر مختبرات بيل الفائزة بست جوائز نوبل للإبتكارات التقنية ذراع البحوث والتطوير للوسنت تكنولوجيز، وقد عرضت الشركة تشكيلة واسعة من الحلول المتقدّمة أهمها جهاز خادم دفينتي لاتصالات المؤسسات، إضافة إلى أدوات لوسنت لإدارة علاقات العملاء التي تساعد المؤسسات على تقديم خدمة مجدية للعملاء. كذلك قدمت نظام Cyber Gear Gold و Argent Office وهما من الحلول المتكاملة الحائزة على الجوائز للصوت والبيانات والتي تعد خصيصاً للمؤسسات متوسطة الحجم. يذكر أن ايرادات شركة لوسنت قد ارتفعت بنسبة 23 في المئة للفصل المالي الرابع المنتهي في 30 ايلول/سبتمبر 1999، لتصل إلى رقم قياسي بلغ 10,5 مليارات دولار أميركي في مقابل ايرادات بلغت 8,5 مليارات دولار أميركي خلال العام المالي 1998.

ثري كوم

قدمت شركة ثري كوم (3Com) عروضاً حية للعديد من منتجاتها المتطورة وفي مقدمتها Atm platform و Core Builder الحائز على جوائز عدة ومجموعة منتجات Air Connect من الشبكات اللاسلكية العالية السرعة. وركزّت الشركة على الوصلات الآمنة والمتعددة الاستخدامات لتمكين تطبيقات مايكروسوفت ويندوز 2000 من العمل بشكل أسرع.

كما أعلنت ثري كوم الشرق الأوسط عن برنامج 3Com Y2K والذي يقدم للعملاء فرصة استبدال معداتهم الحالية مهما كان نوعها بأحد منتجات ثري كوم التي تدعم إنترنت وذلك من مفاتيح Super Stack II، من جهة ثانية أعلنت شركة الاتصالات الخليوية الكويتية MTC إختيار شركة ثري كوم لتركيب أحدث شبكة Gigabit Ethernet تدعمها محولات ثري كوم لتكون نواة شبكة شركة MTC وتوفر الاتصال بين كافة محولات MTC في مختلف مواقعها.

كومباك

أعلنت شركة كومباك الشرق الأوسط عن توفير عدد من التقنيات الجديدة التي تقدم حلولاً مبتكرة ومنها تقنية الشبكة اللاسلكية الجديدة وبرنامج الفيديو عند الطلب Video-on - demand. كومباك هي أول شركة مصنعة للكمبيوتر الشخصي تطرح شبكة لاسلكية علمية سهلة التركيب LAN وذلك بهدف تطوير الأعمال بأقل من 200 دولار أميركي لكل تشبيك. وتتكون شبكة كومباك اللاسلكية من بطاقات كمبيوتر سهلة التركيب تستطيع تمرير 2Mbps ويصل مدى الشبكة إلى 300 قدم. ■



الاتصالات في معرض جيتكس

في مؤتمرها (Lotusphere Europe 99) في برلين

لوتس: تطبيقات وحلول جديدة في بيئة «دومينو» و«نوتس»

برلين – ابراهيم محمد

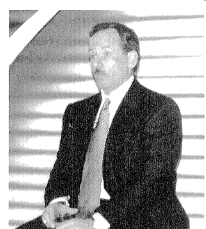
يبدو أن العاصمة الألمانية برلين تمكنت بالفعل من قطع شوط مهم على صعيد تدعيم موقعها كعاصمة للإعلام والمعلوماتية في وسط أوروبا. ولا يشهد على ذلك فقط كثرة معارضها ومؤتمراتها على هذا الصعيد وإنما تزايد عدد الشركات والمؤسسات التي تنتقل إليها أو تفتتح فروعاً فيها. وهذا ما دفع شركة لوتس العالمية (إحدى بنات الشركة العملاقة أي. بي. أم IBM) لبرامج وتطبيقات الكومبيوتر على عقد مؤتمرها «لوتسفير أوروبا 99» (Lotusphere Europe 99) في المدينة للمرة الثانية على التوالي بدلاً من عواصم أوروبية أخرى. والمؤتمر الذي أقيم مؤخراً وحضره 4000 من رجال الأعمال والمتخصصين والصحافيين من مختلف أنحاء العالم، شكّل فرصة للإعلان عن حزمة جديدة من التطبيقات والحلول التي تجعل عالم الأعمال عبر الشبكة الإلكترونية العالمية أكثر كفاءة مما يتوقعه الخيال. ووفقاً لرئيس لوتس **جيف بابوس**، فإن هذه الحلول ستحقق للشركات ميزات تنافسية متقدمة من خلال تمكين القائمين عليها من إدارة المعارف والقيام بعملياتهم في مجالات التجارة والاستثمار والتحويل الخ... بسرعة لم تكن لتخطر على بال من قبل. ويتم ذلك في إطار بيئة تجمع بين المحاور التالية التي ركزت عليها أنشطة المؤتمر:

– عالم الأعمال الإلكتروني (e-Business)

– تقنية إدارة المعلومات (IT Management)

– تطور تطبيقات الأداء المثالي للعمل (Application Development for Optimal Business Performanc)

– البنية التحتية واستخدامها (Infrastructure and Deployment)



رئيس لوتس جيف بابوس أثناء مؤتمر صحفي عقده على هامش المؤتمر

الإنترنت والإنترانت

كانت تطبيقات وحلول الإنترنت والإنترانت حاضرة في مختلف الأنشطة التي تضمّنها «لوتسفير أوروبا 99». وبالطبع فإن الأمر يتعلق هنا بتلك التي تقدمها منتجات لوتس وعلى رأسها لوتس دومينو (Lotus Domino R5) ونوتس ر5 (Notes R5). فهذان المنتجان يؤمنان سلسلة من الخدمات في بنية أو بيئة نادرة الكفاءة، ومن أهمها بالإضافة إلى البريد الإلكتروني تطبيقات مختلفة في مجالات التخطيط والإدارة والعمل المؤسسي والاتصال والحوار والتعليم والنشر والترجمة بلغات عدة. ويزيد من ديناميكية الخدمات المذكورة قيام لوتس بتطويرها بشكل سريع لتواكب التحديات الجديدة في عالم أعمال يتجه نحو مزيد من الاندماج في إطار الشبكة الإلكترونية. وعلى سبيل المثال تم مؤخراً دعم عناصر الأمان لدومينو في أصعدة مختلف تطبيقاته وبما يتلائم مع التقنيات الجديدة.

وفي إطار التطوير تمّ الإعلان عن مبادرة من شأنها إيجاد حلول بسيطة ورخيصة للتراسل عبر العالم في المستقبل المنظور وفي إطار بيئة لوتس ودومينو. وتقوم هذه الحلول على تنفيذ ما يسمى ستراتيجية تراسل موحدة (Unified Messaging Strategy) تمكن المستخدم من التهاتف وإرسال البريد والفاكس والصور الخ... ببساطة وبغض النظر عن مكان وزمان تواجده. وقال **بيير فان بينيدن** (Pierre Van Beneden) مسؤول أوروبا والشرق الأوسط في لوتس «إن ما يشغلنا مع شركائنا هو كيفية تأمين جهاز بسيط يمكن الجميع بمن فيهم جدتي من استخدام خدمات الإنترنت كما يستخدمون خدمات أجهزة الهاتف. وينبغي لهذا الجهاز أن يعتمد التقنيات الرقمية وأن يكون صغير الحجم».

وعلى صعيد التعلم قامت لوتس بتقديم حلول للتخاطب والتراسل على أصعدة التعلم والتراسل وتبادل الخبرات. ومما تعرضه على هذا الصعيد ندوتها التعليمية عبر الفضاء (Lotus LearningSpace Forum) التي تعتبر رائدة على صعيد التعليم الجماعي وإدارة المعارف. ومن ميزاتها القدرة على تجاوز حاجز اللغة حيث تتاح بخمس لغات.



جناح لوتس في المعرض الذي أقيم على هامش مؤتمر «لوتسفير اوروبا 99»



بيير فان بينيدن مسؤول أوروبا والشرق الأوسط في لوتس

لوتس ونوكيا

في إطار فعاليات «لوتسفير أوروبا 99» وقّعت شركة نوكيا الرائدة في مجال صناعة الهاتف النقال وشركة لوتس على اتفاق للتعاون في مجال تطوير تقنيات وخدمات التراسل اللاسلكي واب (WAP or Wireless Application Protocol).

ويكمن الهدف من ذلك في تطوير جهاز هاتف نقال يمكن المستهلكين من التواصل مع بعضهم عبر الصوت وخدمات الإنترنت والإنترانت بغض النظر عن أمكنة وأزمنة تواجدهم في مختلف بقاع العالم.

وسيتم التركيز في هذا الإطار على دعم تكامل عناصر كل من خادم نوكيا واب (WAP) وخادم لوتس دومينو (Domino)، ومن شأن ذلك أن يفتح آفاقاً جديدة للملايين في مختلف الأنشطة الاقتصادية وفقاً لـ جين مورين (Jean Mourain) مسؤول التقنيات في لوتس.

وقال بيرتي لوناما (Pertti Lounamaa) نائب رئيس نوكيا «إن التفاعل بين خدمات الانترانت والانترنت من خلال الأجهزة المنوي تطويرها يؤمن طاقات هائلة، كما أن قيمتها التي لاتقدر بثمن ليست موضع جدال».

إدارة المعرفة: (Knowledge Management)

وفي مجال إدارة المعارف أعلن عن إطلاق المنتج ريفن (Raven) كطاقم مشفر (Knowledge Management Suite-Code) يتضمن مجموعة أدوات تمكن المستخدم من تطبيقها في أغراض التحليل والإدارة بالاعتماد على طرق وحلول تجمع الناس والأشياء من أمكنة مختلفة في الوقت نفسه. ويتم ذلك على أساس الاعتماد على هذه الأدوات في تنظيم المواعيد وترتيب اللقاءات للأشخاص وفرق العمل في مكان تخيلي يمكنهم من خلاله تحسين أداء قوة العمل ودفع روح الإبداع وزيادة وتيرة عمليات الإنتاج الخ... ولا تكمن قوة «ريفن» في التحليل والإدارة وإنما في تقديم المعلومات والمعطيات المتعلقة بمشروع أو موضوع ما حسب الطلب. ويقوم ذلك وفقاً لـ **سكوت كوبر** (Scott Cooper) المدير العام لمجموعة منتجات إدارة المعارف في لوتس على حقيقة «أن الاستفادة من المعطيات تتطلب تمكين الناس من الحصول عليها في الوقت والمكان المناسبين». هذا وقد تم تصميم «ريفن» للعمل في بيئة الخادم دومينو، ومن شأن ذلك أن يجعل الأخير أكثر كفاءة على صعيد الاستفادة من خبرات مختلفة وعلى رأسها خبرات أي. بي. أم (IBM) الشركة الأم للوتس. وعلى صعيد البنية فإن «ريفن» يتألف من واجهة (Portal) تساعد على توزيع وإدارة المهام ومن محرك كاشف (Discovery Engine) لتزويد المعطيات والخبرات حسب الطلب. وهناك أدوات العمل (Integration Toolkit) التي تساعد على التوسع في استخدام التطبيقات وإيجاد الحلول.

في بيئة لنوكس

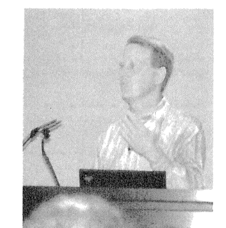
وفي إطار الجديد في مجال التطبيقات وبعد تردد طويل كان أهم ما أعلن عنه عزم لوتس على طرح خادم دومينو ريليس 5 يعمل على نظام عمليات لنوكس (Domino Release 5 for Linux) خلال ثلاثين يوماً من تاريخ انعقاد المؤتمر. ومع اعتماد منصة لنوكس يمكن لدومينو توسيع حزمة خدماته في مجالات الإدارة وعمليات الإنتاج. وما يعنيه ذلك المزيد من الكفاءة على صعيد تأمين العبور إلى المعطيات واستخدام أنظمة تخطيط الموارد. وتبرز على صعيد الأخيرة تمكين المؤسسات من وضع الحلول لتخفيض النفقات بأقل التضحيات الممكنة. وقال **كين بسكونتي** (Ken Bisconti) مدير تسويق الإنتاج بأن دومينو الجديد سيعزز موقعه القيادي كواحد من أفضل خوادم التطبيقات في العالم. ومن المعروف أن عائلة الخادم دومينو تشكل منصة متكاملة في مجال التراسل وتطبيقات الويب (Messaging and Web Application). وهذا ما يساعد رجال الأعمال على رفع الإنتاجية والإسراع بالاستجابة لطلبات الزبائن واختصار العمليات من دون أن يخل ذلك بمستوى فعاليتها.

خلاصة يمكن القول أن لوتس أرادت من خلال «لوتسفير أوروبا 99» أن تدشن مرحلة جديدة تهدف إلى تعزيز موقعها كواحدة من أقوى لاعبي العالم في مجال تطبيقات



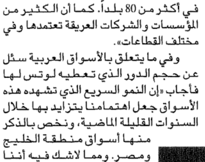
جناح ألفا

جناح كومباك



سكوت ايرليات مدير الانتاج في لوتس

بيير فان بينيدن مسؤول أوروبا والشرق الأوسط في لوتس لـ «الإقتصاد والأعمال»: اهتمامنا متزايد بأسواق المنطقة العربية وتعريب المزيد من تطبيقاتنا وارد عندما تستدعي الحاجة



ايان مك نايرن مدير ادارة المصارف

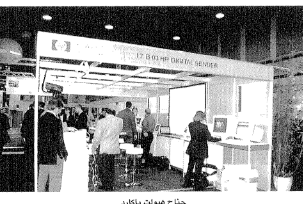
وخدمات الكومبيوتر وخصوصاً في مجال التجارة الإلكترونية. ولكن مثل هذا التعزيز لا يتطلب فقط سياسة تسويقية أكثر فعالية وإنما تطبيقات وحلول ذات أسعار أنسب وبمختلف اللغات.

اهتمام بالمنطقة

خلال «لوتسفير أوروبا 99» عقد **بيير فان بينيدن** (Pierre Van Beneden) مسؤول أوروبا والشرق الأوسط في لوتس مؤتمراً صحفياً كانت «الاقتصاد والأعمال» المطبوعة العربية الوحيدة التي شاركت فيه. وخلال المؤتمر تحدث **بينيدن** حول العديد من القضايا الهامة. كما أجاب على الأسئلة التي وجهناه له بخصوص لوتس والأسواق العربية.

أثناء رده على سؤال يتعلق بكيفية تجاوز مشكلة صعوبة استخدام تطبيقات وبرامج الكومبيوتر للناس العاديين ذكر **بينيدن** «إن لوتس تتعاون مع العديد من الجامعات والمؤسسات البحثية في اوروبا وخارجها من أجل التوصل إلى تقنيات تساعد على تبسيط الاستخدام المذكور. وينبغي لهذا التبسيط أن يصل إلى الحد الذي يتمكن خلاله كل شخص من التعامل مع خدمات الإنترنت كما يتعامل مع خدمة الهاتف. ويمكن لذلك أن يتم مثلاً من خلال هاتف نقّال يستطيع تقديم خدمات الإنترنت والإنترانت» وأضاف «غير أن الطريق إلى ذلك ما تزال طويلة وشاقة».

وعن كيفية حل التناقض بين طموح لوتس للوصول إلى المؤسسات الصغيرة والمتوسطة وبين ارتفاع أسعار منتجاتها قال: «نعم إن ارتفاع الأسعار مشكلة تواجه المؤسسات المذكورة على صعيد استخدام منتجاتنا. وعليه ينبغي العمل باتجاه توفيرها بأسعار أفضل وبأقرب فرصة ممكنة». وحول خطط لوتس للحاق بالتطور الذي تشهده منتجات مايكروسوفت أكد أن الوضع حالياً افضل بكثير من السابق.



جناح هيولت باكارد



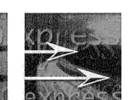
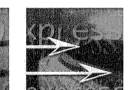
جناح نتوورك

«فمنتجاتنا أصبحت معروفة ومستخدمة في أكثر من 80 بلداً. كما أن الكثير من المؤسسات والشركات العريقة تعتمدها وفي مختلف القطاعات».

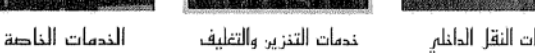
وفي ما يتعلق بالأسواق العربية سئل عن حجم الدور الذي تعطيه لوتس لها فأجاب «إن النمو السريع الذي تشهده هذه الأسواق جعل اهتمامنا يتزايد بها خلال السنوات القليلة الماضية، ونخص بالذكر منها أسواق منطقة الخليج ومصر. ومما لاشك فيه أننا سنبذل المزيد من الجهد لزيادة حصة منتجاتنا فيها خلال السنوات المقبلة».

وعن الموقع الذي تحتله لوتس في الأسواق المذكورة ذكر «إن لوتس تمكنت مؤخراً من مضاعفة مبيعاتنا هناك. وقد تم ذلك بعد طرح الخادم دومينو باللغة العربية». وفي ما إذا كان هناك خطة لتعريب المزيد من التطبيقات والحلول قال: «نحن نتعاون مع مؤسسة متخصصة للتعريب في دبي. ولدينا توجه للتعاون مع مؤسسات ومعاهد أخرى. وفي حال وجدنا ضرورة لتعريب منتج ما، فلن نتردد في ذلك. وهنا لابدّ لي من القول أن خبراتنا تشير إلى أن التعريب ليس بالأمر السهل. فالقضية كما تعرف ليست قضية ترجمة مصطلحات. فالمسألة تتعلق بكيفية ترجمة تطبيق أي برنامج من دون أن تفقده قسماً مهماً من قيمته». ■

حلول النقل المتكاملة

ندمة نقل الطرود والوثائق السريعة | خدمة الشحن | خدمات النقل الداخلي | خدمات التخزين والتغليف | الخدمات الخاصة | ندمة التسوق بواسطة الكاتالوج



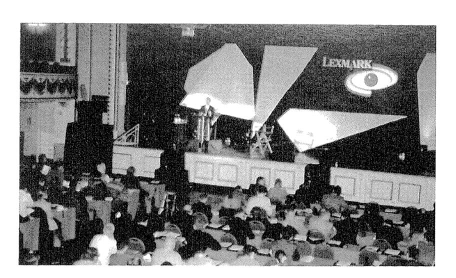
ٍمكس تؤمن لكم خدمات متعددة ومتميزة في مجالات النقل والتوصيل الى جميع انحاء العالم. أعدت ارامكس برنامجاً دقيقاً صمم خصيصاً لمتابعة أعمال الشحن والتوصيل باستخدام أحدث الوسائل والتقنيات العالمية بإشراف موظفين أكفاء ويمتلكون قدرات فنية ومهارات عالية.

ارامكس تضع كل خبراتها وامكانياتها في متناول يدكم لخدمتكم على كافة المستويات سواء كانت شخصية او عملية او تجارية. هدفنا ازالة العقبات من طريقكم وتقريب المسافات واختصار الاوقات ليسهل عليكم التفرغ لتنمية وتوسيع اعمالكم وانتم واثقين كل الثقة بأن ارامكس ستلبي احتياجاتكم مهما تعددت واينما كانت.



www.aramex.com





مؤتمر لكسمارك السنوي
2020: رؤيا الطباعة

الاقتصاد والأعمال – بوسطن

حققت لكسمارك شهرة عالمية واسعة على صعيد الطابعات، من خلال إنجازاتها المتتالية، إن في مجال حلول الشركات أو مستخدمي الكمبيوتر الشخصي. ولقد بدأت منذ سنوات بتعزيز مركزها، عبر رفع مستوى الطباعة وتخفيض استهلاك الوقت والمواد.

وينتظر المستهلكون والموزعون مؤتمر لكسمارك السنوي الذي تقيمه مرة في أوروبا، ومرة أخرى في الولايات المتحدة الأميركية من أجل الإطلاع على آخر مبتكراتها وحلولها. وقد شكّل المؤتمر الذي نظمته الشركة في بوسطن بين 8 و 10 تشرين الأول/أكتوبر الماضي، حدثاً عالمياً، حيث عرضت لحلول التحديات الداهمة، مثل الشبكات واتساع رقعة العمل بين المكتب والمنزل.

آفاق جديدة

اللافت في مؤتمر بوسطن (VISION ON PRINT 2020)، هو شمولية تعاطي لكسمارك مع الطباعة من خلال منظور شمل العتاد الجديد والمستفيدين منه ومتطلبات عصر الإنترنت.

وقد برز في أكثر من محطة ضمن محاضرات فريق لكسمارك، الأهمية التي توليها الشركة لتطور الأسواق، ونمو الشركات، وتحولها على خلفية تصاعد الانتفاعية من تكنولوجيا الكمبيوتر.

ولعل النقاط التي حددها **توم لامب**، أحد محاضري المؤتمر توجز ما استقرت إليه الشركة مؤخراً، حيث اختصر أفكاره على أربعة محاور. **أولاً**، المعلومات الرقمية أصبحت مادة قابلة للتشارك اكثر من قبل. **ثانياً**، التوجه نحو اللامركزية في إدارة الطباعة. **ثالثاً** تطور البرامج على صعد الطباعة. **رابعاً**، تسهيل الطباعة لنشرها بين عامة الناس.

ثلاث مجموعات

قدّمت لكسمارك للشركات في مؤتمرها ثلاث مجموعات حلول متعددة الأعمال والخيارات تمتد من النسخ إلى الفاكس والمسح الضوئي في طابعاتها.

وتعطي هذه الحلول مجال حركة اكثر حرية للمستخدم الذي يصبح معها اكثر إنتاجية. وهذا يمكن وصفه فعلاً بالحلول المتكاملة.

المجموعة الأولى شملت «اوبترا ايمج» OPTRA IMAGE ذات المهام المتعددة نسخ / مسح / فاكس / طبع، وجاءت كما يلي:

– **اوبترا ايمج 222**: مع ميزة الطبع الملون، تقدم النسخ والفاكس والمسح مما يضاف إلى مميزات اوبترا T610 أو SC1275.

– **اوبترا ايمج 322**: مع ميزة طبع ملون بسرعة متوسطة، تقدم النسخ، الفاكس، والمسح مما يضاف إلى مميزات اوبترا T612 و COLOR 1200.

– **اوبترا ايمج 725**: مع ميزة طبع ملون سريع، تقدم الفاكس والمسح والنسخ مما يضاف إلى مميزات اوبترا W810.

أما المجموعة الثانية الخاصة بالطباعة الملونة التي قدمت في معرض المنزل الرقمي على هامش المؤتمر، فأتت لتزاوج بين متطلبات المنزل والمكتب، وتقدم الحلول بنوع من التكامل للإثنين.

وقد أتت المجموعة بإسم Z-Line بأسعار ونوعية أداء متعددة على الشكل التالي:

– Z11 Jet printer بمستوى 1200X1200 نقطة في الإنش: dpi

– Z31 Jet printer للمنزل برأسي طباعة.

– Z51 Jet printer للمكتب المنزلي بأداء عالي.



بول كليرلندر

يرأس بول كليرلندر مجلس إدارة لكسمارك ويشغل منصب الرئيس التنفيذي للشركة، وذلك منذ نيسان / ابريل الماضي. وكان قد عين سابقاً، في حزيران / يونيو 1998 رئيساً ومديراً تنفيذياً.

وقبل انضمامه إلى لكسمارك العام 1991، عمل كليرلندر في شركة أي.بي أم لفترة 17 عاماً في مراكز مهمة.



تطور ايرادات الشركة

يشار الى ان عائلة Z-Line شكلت تطوراً مع Z11، لأنها تخطت الطابعات المنافسة بنسبة 38 في المئة، حيث تستطيع نفث الحبر بمستوى 1,440,000 نقطة في الإنش المربع الواحد.

وجاءت المجموعة الثالثة بعائلة ضمّت 6 طابعات ليزر monochrome مع خيارات الربط الشبكي والنسخ والمسح والفاكس إضافة لبرنامج خاص «Mark Vision».

وضمت طابعات الليزر الطرازات التالية:

- اوبترا M410، بمستوى 12 ppm، قابلة للربط الشبكي.
- اوبترا T610، بمستوى 15 ppm للأفراد ومجموعات العمل.
- اوبترا T612، بمستوى 20 ppm سريعة لمجموعات العمل.
- اوبترا T614، بمستوى 25 ppm بمرونة عالية.
- اوبترا T616، بمستوى 35 ppm وطباعة عالية الأداء.
- اوبترا W810، بمستوى 35 ppm خاصة بالمتطلبات الشبكية.

لكسمارك بالأرقام

تركّز لكسمارك خدماتها على تزويد المستهلكين بحلول الطباعة، وهي تأسست العام 1991 بعد انفصالها عن أي. بي. أم. تقدّر إيرادات لكسمارك حالياً بـ 3 مليارات دولار سنوياً ويعمل فيها اكثر من 8 آلاف موظف، كما لديها فروع في 24 بلداً. أما منتجاتها فتتوزع عبر أكثر من عشرة آلاف موزع في 150 دولة.

الشركة مدرجة في بورصة نيويورك منذ 1995 وتربو قيمتها السوقية على 5 مليارات دولار.

ايمون رايان

«**الاقتصاد والأعمال**» قابلت على هامش المؤتمر، **ايمون رايان** نائب رئيس لكسمارك ومدير عام قسم إدارة أعمال الطباعة في أوروبا، فجالت معه على مختلف أخبار عالم الطباعة. وهذا أهم ما قاله:

مستقبل طابعات الليزر

«ستصبح طابعات الليزر تدريجياً خارج الاستعمال، لكن سيمر وقت طويل قبل ان يتغير الوضع الراهن» يقول **رايان**، ثم يشير إلى أن الورق لا زال منتشراً بسبب رواج استخدام البريد الإلكتروني ومعالجات الكلمات، وكلاهما يستعمل الأبيض والأسود. لكن كلما أردنا التجاوب اكثر مع متطلبات السوق كلما سنتجه إلى الطابعات الملونة».

ويوضح **رايان** «اعتماداً على خبرتي، فإن استخدام الألوان في الأوراق المطبوعة يمثل اليوم ما بين 1 و 5 في المئة من عالم الأوراق، وهذا الاتجاه ينمو سنوياً».

ايمون رايان

ثلاثة تحديات وثلاثة محاور

ويوجز رايان التحديات المقبلة في عالم الطباعة بثلاثة:

تشبيك الطابعات، تسهيل الطباعة، والتحول نحو الألوان.

«فإذا كان لدي طابعة ليزر على مكتبي، أستطيع أن أرسل أعمالي منها إلى طابعة ملونة تؤدي نتائج ساحرة».

أما محاور عمل الشركة المستقبلية فتتضمن، نقاوة الصورة التي يراها ممتازة «حتى وأنا أضع نظاراتي لا أستطيع التفريق بين نقاوة 2400x2400 و 1200x1200».

المحور الثاني هو الوقت، «أسرع طابعة ليزر ملونة تقدم 12 صفحة في الدقيقة الواحدة ومن وجهة نظر الشركات يجب الحصول على سرعة اكثر بمرتين إلى ثلاث لتصبح اكثر إنتاجية».

والمحور الثالث هو السعر، «لقد وصلنا إلى حدود دنيا في الطابعات النافثة للحبر، ولكي نحافظ على مركزها يجب أن نقدم أداءً ملوناً عالياً دائماً».

التعاون مع كوداك

«نحن نحب أن نرى المزيد من التعاون والدمج وتعاوننا مع كوداك مهم جداً فهي كإسم أصبحت ترادف الصور، لذلك فهم يعون الحاجة لدخول صناعة الطباعة، حيث تصور رقمياً ثم تطبع الصورة».

ويضيف رايان: «نحن سعداء بنتائج عملنا في قطاع الطابعات الليزرية خصوصاً تلك الخاصة بالتشبيك ولدينا قسم كبير في السوق ويناهز 20 في المئة أوروبياً، ونحن ثاني اكبر شركة طباعة ليزرية في العالم بعد HP».

أما عن مركز الشركة في سوق الطابعات الملونة فيقول «نحن نأتي ثالثاً، وعلى كل حال هم ليسوا أقوياء في كل الأسواق». ■

مدينة دبي للإنترنت بيئة مثالية للإبداع

أطلقت دبي مشروعاً جديداً تعبر به نحو الألفية الجديدة يهتم بتكنولوجيا المعلومات حيث أعلن الشيخ **محمد بن راشد آل مكتوم** ولي عهد دبي عن إنشاء «مدينة دبي للإنترنت» لتكون بذلك أول منطقة حرة للتجارة الإلكترونية في العالم. وقدّر الشيخ **محمد** الكلفة الاستثمارية التي تعتزم الحكومة إنفاقها على المرافق الأساسية للمشروع الجديد بنحو 200 مليون دولار.

وعلق الشيخ **محمد بن راشد آل مكتوم** خلال مؤتمر صحفي عقده بخصوص الإعلان عن مدينة دبي للإنترنت (www.dubaiinternetcity.com)، على حماسة حكومة دبي للمشروع الجديد بقوله: «هذا هو مشروعنا الذي نأمل أن يوفر البيئة المثالية للإبداع ولأصحاب المبادرات».

وأكد بأن المشروع سوف يسهم في تطوير التجارة الالكترونية في المنطقة بشكل واسع، وكذلك في حل مشكلة الكوادر المؤهلة في منطقة الخليج كونه يتضمن أول جامعة لتعليم الإنترنت في العالم.

وعن مشاركة القطاع الخاص في تمويل هذا المشروع قال: «إنه سيمول نفسه بنفسه، فالخطوة الأولى هي أن نبدأ المشروع، وإذا رأينا أن الوقت مؤاتٍ فسوف نقوم بتخصيصه، أما المراحل الأخرى في المشروع فسيتم تنفيذها بناء على مدى النجاح الذي ستحققه الخطوة الأولى، طالباً في الوقت ذاته من جميع الدوائر الحكومية والخاصة أن تتعاون لإنجاح هذا المشروع.

محتويات ومزايا المدينة

ستضم مدينة دبي للإنترنت: مقراً لكبريات شركات الكمبيوتر والتكنولوجيا في العالم. مركزاً لشركات تطوير برامج الكمبيوتر. مركزاً للشركات المتخصصة في التجارة الإلكترونية. أول جامعة في العالم للإنترنت والتجارة الالكترونية. مدينة للعلوم والتكنولوجيا. مركزاً للدراسات والأبحاث. معارض دائمة للإنترنت والتجارة الإلكترونية

وتقدّم المزايا التالية: بنية أساسية تكنولوجية متطوّرة. ملكية خاصة بنسبة 100 في المئة. إعفاءات ضريبية على إيرادات الشركات والأرباح. عقود تأجير الأراضي لمدة 50 عاماً قابلة للتجديد. إجراءات ترخيص حكومية ميسّرة.

وكان للإعلان عن إنشاء هذه المدينة صدى واسعاً، وردود أفعال إيجابية في مجال تقنية المعلومات والتجارة الإلكترونية، خصوصاً أنه تزامن مع إقامة معرض جيتكس 99 في دبي حيث الحضور المميز للشركات العالمية وأصحاب القرار فيها. ولمعرفة الأجواء التي سادت عقب هذا الإعلان وتغطيه ردود الأفعال، كانت لـ«الاقتصاد والأعمال» جولات ولقاءات حول ذلك.

اهتمام عالمي له أبعاده

الدكتور **جورج قصير**- المدير التنفيذي لمنطقة الشرق الأوسط وشمال أفريقيا في شركة كومباك أعرب خلال لقائنا به عن سعادة كومباك بإنشاء مدينة دبي للإنترنت في المنطقة وخصوصاً في هذا التوقيت بالذات حيث يشهد العالم توجهاً شاملاً نحو التجارة الإلكترونية وعالم الإنترنت. وأكد أنه وخلال لقائه بالشيخ **محمد بن راشد آل مكتوم** بخصوص ذلك أكد اهتمام كومباك الخاص بهذا المشروع واستعدادها التام لدعمه كي يظهر بالشكل الأمثل.

أما السيد **جيم طومسون** مدير عام شركة «انتل» في منطقة الشرق الأوسط وأفريقيا فقد اعتبر أن وضع خطة مسبقة ذات أبعاد واضحة، شرط أساسي لضمان نجاح المشروع، مشيراً إلى رغبة «انتل» في المشاركة في إرساء البنية التحتية للمشروع لجهة تقديم الخدمات اللازمة، بما يجنّب حكومة دبي اعباء أية خسائر قد تنجم عن أخطاء محتملة في مرحلة التنفيذ

وعلى الصعيد نفسه أكد السيد **مايك لاوري** مدير عام شركة «أي بي ام» أوروبا والشرق الأوسط وأفريقيا، أن مشروع مدينة دبي للانترنت سيعزز حتماً من مكانة دبي على خريطة العالم التجارية، معتبراً المشروع بمثابة «قفزة كبيرة» في اتجاه تحقيق طموح الإمارات بالتميز والتفوق. وأشار **لاوري** أن مثل هذه المشاريع تحتاج وقتاً حتى تؤتي ثمارها نظراً لضخامة حجم البنية التحتية، والتي تعتبر من أهم مقومات نجاحه. وأكد أن شركة «أي بي ام» ستستغل مدينة دبي للانترنت لتعزيز تواجدها في المنطقة، إلا أنها بحاجة للاطلاع على تفاصيل المشروع قبل اتخاذ أي قرار يتعلق بحجم أو طبيعة الاستثمارات التي ستقوم بها.

اهتمام عربي

د. **محمد نظيف** وزير الاتصالات والمعلومات في مصر أعرب عن رغبة بلاده في تواجد قوي لشركات تقنية المعلومات المصرية في مدينة دبي للانترنت. مشيراً إلى الأهمية المتنامية لمثل هذا المشروع الذي يعبر بدولة الإمارات إلى الأسواق العالمية. ورأى الوزير **نظيف** أن هناك تكاملاً تاماً بين مشروع مدينة دبي للانترنت، والمشروع القومي المصري لتكنولوجيا المعلومات. ولمّح إلى جو من التنافس الصحي بين دبي والقاهرة لاستقطاب شركات تقنية المعلومات وفتح مراكز لها في الدولتين.

وعلى الصعيد اللبناني أكد مدراء الشركات اللبنانية المشاركة في معرض جيتكس99 اهتمامهم الواسع في مشروع مدينة دبي للانترنت، فمن جهتها أكدت **رولا موسى** المدير العام لشركة «نيت ويرز» المتخصصة في التجارة الالكترونية على شبكة الإنترنت، أن هذا المشروع يعتبر من المشاريع المحفّزة للشركات العاملة في مجال صناعة البرمجيات والتجارة الالكترونية بشكل عام وليس اللبنانية فحسب، واعتبرت **موسى** أن إطلاق مثل هذا المشروع الضخم سيفتح الباب أمام الدول العربية باعتباره الأول من نوعه في منطقة الشرق الأوسط، وسيشجع العديد من الحكومات العربية الأخرى للقيام بخطوات مماثلة، مع العلم كما أفادت **موسى** بأن هناك توجهات لمشاريع في هذا الإطار بدأت تنشأ في لبنان والأردن وسورية.

أما د. **حسان الريشي** عضو مجلس إدارة الجمعية العلمية السورية للمعلوماتية فاعتبر مشروع دبي للإنترنت بمثابة إنجاز عربي ضخم كونه يصبّ في مصلحة تنمية صناعات تقنية المعلومات في كافة دول المنطقة، وقال «إن أي مشروع تطلقه أي دولة عربية يعتبر مكسباً ومصدر افتخار لنا ولكافة دول المنطقة».

وأكد د. **الريشي** أن الجمعية ستدرس



فرص التواجد والمشاركة في المدينة الجديدة، مشيراً إلى أن بحث مثل هذا القرار «سابق لأوانه» لأنه لا بد من الاطلاع على تفاصيل المشروع بشكل دقيق ومفصل.

... ومحلي

أما في دولة الإمارات فكان للمشروع صدى طيباً بين الأوساط المحلية حيث سيعطي دبي خطوة متقدمة نحو القرن المقبل. وأشار د. **أحمد خليل المطوع** نائب مدير جامعة الإمارات لشؤون التخطيط إلى أهمية هذا المشروع حيث تتجه دولة الإمارات نحو تقنية المعلومات كخيار استراتيجي في القطاع الصناعي، خصوصاً في ظل انخفاض معدلات النمو السكاني.

وأكد د. **المطوع** أن معظم الاقتصادات العالمية تهيّئ نفسها لما يسمى بالاقتصاد المبني على المعرفة خصوصاً تقنية المعلومات. وأشار إلى ضرورة أن تعمل المدينة الجديدة على تهيئة البيئة الأساسية للتدريب والبحوث والتطوير لجميع الجوانب التقنية خصوصاً الشبكات ونظم المعلومات وخدمات الإنترنت وتصنيع أجهزة الكمبيوتر.

أما السيد **أحمد الدوسري**، مدير العلاقات العامة في مؤسسة اتصالات الإماراتية فأكد أن المؤسسة باعتبارها المزوّد لجميع خدمات الاتصالات في الدولة ومنها الإنترنت سوف تقوم بواجبها لتقديم جميع خدمات الوصول السريع إلى الشبكة وجميع الخدمات المرافقة لها. وأكد **الدوسري** أن مؤسسة اتصالات على استعداد لإعادة النظر بكلفة الخدمات التي توفرها في إطار مشروع دبي للإنترنت إذا تطلب الأمر ذلك.

وفي موقف لافت، اعتبر **الدوسري** أن عنصر السرية والأمان في التجارة الالكترونية هو الجزء الأسهل في المشروع، حيث استطاعت اتصالات من خلال وحدة «كومترست» التابعة لها توفير ذلك للمتعاملين من خلالها مؤكداً أن العملية تتم بكل بساطة وبدون أي اختراقات، وقال: «نحن قادرون على ضمان السرية في مشروع التجارة الإلكترونية، والغاية من فكرة «كومترست» منح الثقة للمتعامل وتشجيعه على استخدام الشبكة».

أول الغيث

ولعل موقع «فاليوويلز» لتجارة السيارات إلكترونياً الذي قررت منطقة جمارك دبي للسيارات (دوكافر) دخول عالم التجارة الإلكترونية عبر الإنترنت من خلاله يعتبر أول مشروع حكومي في الامارات يخص دبي للإنترنت. وأكد السيد **علي فولاذ** مدير مشروع «دوكافر» التابع لإدارة موانىء وجمارك دبي أنه أول مشروع حكومي يأتي استجابة لدعوة الشيخ **محمد بن راشد آل مكتوم** لدعم مدينة دبي للانترنت. وأوضح أنه من خلال الموقع الإلكتروني الجديد سيصبح في إمكان أي شخص في أي مكان في العالم الاطلاع على السيارة المعروضة في «دوكافر» وشراء أي واحدة منها.

ويبقى الأمل معقوداً على أن تتكلل تلك الخطوة الرائدة بالنجاح وتتحقق لدبي الغاية المرجوة منها، وأن تتمكن دولة الإمارات من توفير البنية التحتية الجيدة والخبرات العلمية والكفاءات الفنية المطلوبة لإنجاح مشروع بهذه الضخامة. ■

الدورة 92 لمجلس إدارة «عـرب سـات»:

تمويل محطة أرضية للبث الفضائي في لبنان

«..إنشاء شركة فرعية تكون «عرب سات» مالكة لكل أسهمها لتحويلها إلى شركة مساهمة خاصة، وتكليف الجهاز التنفيذي الشروع في إعداد الوثائق القانونية لعرضها على الجمعية العمومية في دورتها المقبلة..»

كان ذلك أهم البنود التي أقرّها مجلس إدارة «عرب سات» في دورته الـ 92 في بيروت (17–20 تشرين الثاني/نوفمبر الماضي – فندق الماريوت) افتتحها مدير عام الصيانة والاستثمار في وزارة البريد والمواصلات السلكية واللاسلكية اللبنانية **زهير النقيب** نيابة عن الوزير **عصام نعمان**. وأعلن النقيب دعم لبنان المطلق لتوجهات «عرب سات» منوهاً بالدور الحيوي الذي تلعبه في تعزيز الترابط الثقافي والاجتماعي وتأمين التواصل بين الشعوب العربية بصورة مستمرة وفاعلة.

ثم تحدث رئيس مجلس الإدارة **محمد بن سعد الشهري** مرحّباً بالحضور وشاكراً للبنان استضافته ومنوهاً بالتقدم المطرد الذي يشهده لبنان.

وأشار إلى أن «عرب سات» تقوم حالياً بدراسة إعادة هيكليتها لتواجه التحديات والمنافسة القائمة من قبل تكتلات إتصالاتية لا تترك مجالاً للصغار والضعفاء، الأمر الذي يحتّم على «عرب سات» ضرورة هذا التوجه.

وكان شارك في اجتماعات الدورة الـ 92 ممثلون عن 8 بلدان عربية هي: المملكة العربية السعودية، الكويت، ليبيا، قطر، الإمارات العربية المتحدة، مصر، الجزائر ولبنان.

شركة مساهمة

أقرّت المؤسسة العربية للإتصالات الفضائية البحث عن شركاء ستراتيجيين ومستثمرين من القطاع الخاص، وذلك في إطار خطة شاملة لإعادة هيكلة «عرب سات» لتتمكن من المواجهة الحادة في قطاع الاتصالات الفضائية والبث التلفزيوني، فتمّ التعاقد مع مجموعة شركات استثمارية دولية مثل AMC و KPMG لإجراء دراسة حول الخيارات المتاحة لأفضل طرق التخصيص وإشراك القطاع الخاص.

وقد عرضت الشركتان المذكورتان الخيارين اللذين توصلت إليهما بعد الانتهاء من الدراسات اللازمة. وبنتيجة المفاضلة وافق المجلس على إنشاء شركة فرعية تكون «عرب سات» مالكة لكل أو معظم الأسهم في مقابل تحويل النشاط القائم للشركة الفرعية عدا، ربما، المواقع المدارية والترددات، وطرح أسهم إضافية للدول الأعضاء ولمساهمين ستراتيجيين في المستقبل.

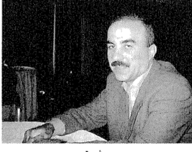
وسيضطلع مجلس إدارة الشركة الفرعية بمهمة التشغيل التجاري للشركة ويمكن أن يوكل إلى مجلس إشرافي مراقبة العمل.

– وسوف يحدّد عقد التأسيس وقوانين الشركة الجديدة القرارات التي تتطلب موافقة «عرب سات».

وكانت «عرب سات» حققت أرباحاً في العام 1998 زادت عن 88 مليون دولار، وهي تستثمر في 3 مشاريع عربية ودولية هي «الثريا»، «كيوتل» و«ايكو» بما قيمته 63 مليون دولار، وتمّ توزيع 20 في المئة من أرباح العام 1997 بما يوازي 11 مليون دولار.

الستراتيجية والخدمات الجديدة

المدير العام لـ «عرب سات» **سعد بن عبد العزيز البدنه** ومدير التسويق والعلاقات الخارجية **عمر شويتر** أكّدا لـ «الاقتصاد والأعمال» بأن الخطة الجديدة ستعرض على



عمر شويتر



سعد البدنه

الجمعية العمومية في أيار/مايو المقبل والمتعلقة بإنشاء الشركة الفرعية.

ورداً على سؤال حول الخدمات الإضافية التي سوف تقدمها «عرب سات» قال **البدنه**: «إن «عرب سات» إضافة إلى خدمات البث التلفزيوني وخدمات V-SAT والربط الهاتفي، أنشأت محطتي عبور في أوروبا واحدة في بريطانيا والثانية في جنوب فرنسا التي سوف تربط أقمار «عرب سات» بشبكة الإنترنت العالمية لتقديم خدمات الإنترنت بسعة عالية جداً ضمن نطاق تغطية «عرب سات» حيث تبدأ الخدمة في شباط/فبراير المقبل».

وحول هذا الموضوع أضاف **شويتر**: «إن إحدى خدمات الإنترنت الأخرى التي سوف تقدّمها الشركات الخاصة عن طريق «عرب سات» هي تقديم خدمات الإنترنت مباشرة إلى المستهلك عن طريق هوائي الاستقبال المستخدم حالياً لالتقاط برامج «عرب سات» بإضافة جهاز رقمي أو Pc card». وأشار **البدنه** إلى أن منظومة «عرب سات» تقدّم خدمات البث التناظرية والرقمية في آن واحد وأن الخيار يعود للمستهلك حسب طلبات المشاهدين والسوق.

وعن مشاريع «عرب سات» بعد نجاح اطلاق وتشغيل «عرب سات 3-A» قال **البدنه**: «إن هناك دراسات لتحديد موعد إطلاق القمر الصناعي الجديد «عرب سات 3–B» الذي يجري تصنيعه حالياً مع الكاتيل الفرنسية».

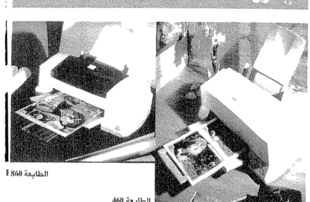
إلى ذلك قال **البدنه** أن «عرب سات» ستقوم بتمويل وتوفير المحطة الأرضية التابعة لها لبث أقنية التلفزة اللبنانية الفضائية دعماً للدولة اللبنانية وتشجيعاً للتلفزيونات الخاصة والتي تضع لبنان في طليعة الدول في البث والإنتاج التلفزيوني. ■



جديد الشركات



إبسون EPSON



الطابعة 860

الطابعة 460

طرحت إبسون مجموعتها الجديدة من الطابعات الملونة النافثة للحبر إبسون ستايلس 860، وإبسون ستايلس 460 واللتين تشكلان نموذجاً لطابعات الشركات المتوسطة والمستخدمين المنزليين.

ولعل أهم ما يميز الطابعة ستايلس 860 هدوء طباعتها وسرعتها التي تصل إلى 9 صفحات في الدقيقة للطباعة بالأسود و 5 صفحات في الدقيقة للطباعة الملونة.

– كثافة نقطية تبلغ 1440 نقطة في البوصة حتى على الورق العادي لتوفير كلفة الطباعة

– دعم لبيئة عمل ويندوز 95، 98، 2000، إن تي، ونظام الماكنتوش مع توصيلة خاصة بالناقل التسلسلي العام USB

أما بخصوص الطابعة ستايلس 460 التي تتميز بجودتها العالية وسعرها المنخفض والتي تعتبر مثالية للمستخدمين الجدد:

– تبلغ سرعتها 4 صفحات في الدقيقة للون الأسود و 2,5 للصفحات الملونة

– تعمل بتقنية Super Micro Dot من أبسون لزيادة دقة الطباعة.

– تعمل على أنظمة تشغيل ويندوز 95، 98، 2000

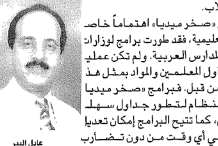
– دقة طباعة تبلغ 720 نقطة في الدقيقة على الورق العادي أو الخاص

– منفذ توصيل متوازي

صخر Sakhr

صخر تعلن عن تأسيس شركة صخر ميديا

أعلن السيد **محمد الشارخ** رئيس مجلس إدارة صخر عن تأسيس شركة جديدة باسم صخر ميديا، وجاء ذلك نتيجة لاستقلال قسم البرامج التعليمية ضمن صخر. وتختص هذه الشركة في توفير التعليم الإلكتروني للمستخدم العربي، مع تطويع كامل لتقنيات الوسائط المتعددة، وذلك لابتكار أدوات إيضاحية شيقة تقدم المعلومات في صيغة سهلة الاستعمال وممتعة للاستحواذ على اهتمام الطلاب.



عادل البير
مدير شركة صخر ميديا

وتولي «صخر ميديا» اهتماماً خاصاً بالإدارة التعليمية، فقد طورت برامج لوزارات التعليم والمدارس العربية. ولم تكن عملية إعداد جداول المعلمين والمواد بمثل هذه السهولة من قبل. فبرامج «صخر ميديا» تبسط النظام لتطور جداول سهلة الاستعمال، كما تتيح البرامج إمكان تعديل الجداول في أي وقت من دون تضارب المواعيد بطريقة سهلة ومبسطة.

وستعتمد «صخر ميديا» على ابتكارات «صخر» وتقنياتها المتطورة في مجال تقنيات المعلومات العربية لتطوير هذه البرامج للمدارس. وستستفيد «صخر ميديا» من برنامج «ناشرنت» الذي ابتكرته صخر لتصميم وإنشاء مواقع «ويب» العربية ومن محرك البحث «ادريسي» (الاسترجاع الذكي للوثائق العربية والبحث عن المعلومات العربية في شبكة الإنترنت/انترانت) ومن «المصحح العربي» لمراجعة وتصحيح النصوص العربية/الانجليزية ومراجعة أخطاء القواعد، وذلك لتوفر افضل البرامج التثقيفية والتعليمية العربية.

وتباشر الشركة الجديدة أعمالها من خلال ستة أقسام رئيسية هي: المناهج التعليمية والإدارة المدرسية والبرامج التثقيفية والمعرّبة والأبحاث والتعلّم عن بعد والتصميم الجرافيكي والتدقيق ومراقبة الجودة

كومباك Compaq

كومباك تزوّد طيران الخليج بألف جهاز كمبيوتر



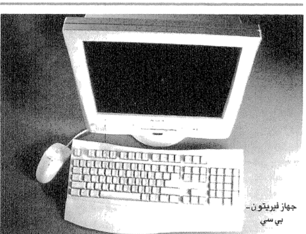
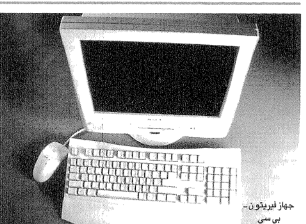
أعلنت شركتا كومباك كومبيوتر - الشرق الأوسط ودول المتوسط وشمال أفريقيا وشركة طيران الخليج عن توقيع اتفاقية تقوم من خلالها شركة كومباك بتوريد ألف جهاز كمبيوتر جديد لطيران الخليج وتقديم عمليات الخدمة والدعم الفني بالتعاون مع وكيل الشركة في البحرين.

كما تعتزم طيران الخليج أن تجعل منصات العمل لأجهزة الحاسب الشخصي تعتمد على أجهزة كومباك المكتبية في البحرين خلال السنوات الأربعة المقبلة.

وقال **طارق حاتم سلطان** مساعد نائب الرئيس لتقنية المعلومات في طيران الخليج: «إن الاختيار السليم للشركاء كان دائماً مفتاح النجاح في تنفيذ الأعمال المتعلقة بالكمبيوتر. لقد كان اختيارنا لمنتجات كومباك نابعاً من ثقتنا في الخدمات والدعم الذي يقدمونه».

ACER — ايسر

ايسر تطرح الجيل الجديد من كمبيوتر الكريستال السائل LCD PC

جهاز فيريتون- بي سي

طرحت ايسر كمبيوتر (الشرق الأوسط) جهاز الكمبيوتر الشخصي (فيريتون إف بي) الذي يعمل بشاشة الكريستال السائل والذي يعتبر من الجيل الجديد لتقنية الشاشات المسطحة، وقد صمم «فيريتون اف بي» ليخدم قطاع الشركات الكبرى، وبشاشته ذات 15 بوصة وتصميمه المميز كي لا يحتل مساحة كبيرة من سطح المكتب ومزود بمقبض يسهل حمله. ويأتي فيريتون بمعالج انتل بنتيوم من السرعات 450، 500، 600 ميجاهرتز وبطاقة صورة تدعم التطبيقات ثلاثية الأبعاد. ويأتي مزوداً إضافة إلى نظام التشغيل بطاقم من الأدوات والبرامج المساعدة مثل (PC-Doctor) لتشخيص مشاكل الجهاز وحلها، وكذلك برامج حماية ضد الفيروسات.

وهو مزود بمأخذي USB بالإضافة إلى المواصفات القياسية التى تتوفر فى جميع أجهزة ايسر.

DTK — دي تي كيه

دي تي كيه تطرح الجيل الجديد من منتجات عام 2000

كمبيوتر ديسك نوت برو 2000

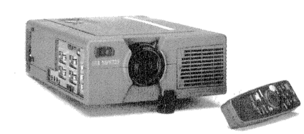
طرحت شركة دي تي كيه كمبيوتر الشرق الأوسط أجهزة كمبيوتر «ديسك نوت كريستال برو 2000»، ذات الحجم المتميز والأداء العالي والتي تمثل أفضل تمازج بين أجهزة الكمبيوتر العادية والدفترية.

وأشار السيد **نمر العتال**، مدير عام دي تي كيه كمبيوتر الشرق الأوسط: «أن كمبيوتر «ديسك نوت كريستال برو 2000» هو جهاز رائع يحتوي على مجموعة من المزايا الفريدة والذي يمكنك العمل عليه في المكتب وحمله بسهولة الى المنزل. فهو يدعمك في كل وقت وفي أي مكان حيث انه يجمع بين صغر الحجم المتميز والصلابة والإعتمادية».

وتوزّع دي تي كيه منتجاتها من خلال شبكة موزعين في المنطقة بما فيها دول مجلس التعاون الخليجي ولبنان وسورية والأردن ومصر واليمن وشمال وشرق أفريقيا وتركيا وباكستان والهند وسريلانكا وبنغلادش ونيبال.

3M — ثري إم

«ثري إم» تطرح أحدث أجهزة العرض في أسواق الخليج



كشف قسم الأنظمة المرئية في شركة ثري إم جلف» النقاب عن أحدث أجهزة العرض ذات الوسائط المتعددة «إم بي 8750» و«إم بي 8725».

وقال **محمد صفي الدين**، مدير المبيعات في قسم الأنظمة المرئية في شركة «ثري إم جلف» في هذه المناسبة: «إن مجموعة أنظمة عرض «ثري إم» الإلكترونية الجديدة تمنح مستخدميها، على اختلاف أنشطتهم، حلولاً وخيارات أكثر تلبي كافة احتياجاتهم».

وأضاف **صفي الدين**: «يحتاج المحاضرون من رجال الأعمال وغيرهم إلى توفر وسائل تساعدهم في المحافظة على مستوى أدائهم وتمكنهم من إلقاء محاضرات ناجحة من دون أي عقبات، ولهذا تقوم ثري إم بتقديم أجهزة تواكب متطلباتهم مهما كانت المواصفات التي يحتاجون إلى توفرها في أجهزة العرض ذات الوسائط المتعددة».

جهاز «إم بي 8670»

يوفر هذا الجهاز القوي على الرغم من صغر حجمه أعلى درجات الوضوح والإنارة وصولاً إلى 1700 لومنز. ويدمج أداءه القوي وميزاته المتطورة في حجم صغير ما يجعله مثالياً للاستخدام أثناء المحاضرات في القاعات الكبيرة ولرجال الأعمال المسافرين على حد سواء».

ويأتي هذا الجهاز الذي يبلغ وزنه 5,9 كلغ بميزات عديدة أهمها: عرض الصورة على شكل مربع كامل، إمكان عرض صورة داخل صورة أخرى، تقنية الحماية ضد السرقة، التكبير الرقمي للصورة ونظام صوت مدمج.

جهاز «إم بي 8745»

أما بالنسبة إلى طراز «إم بي 8745» الجديد، فهو يشمل تقنيات «ثري إم» التي تعالج معظم المشاكل التي يواجهها المحاضرون بما فيها درجة وضوح الصورة والإنارة وإمكان النقل والمرونة. فهو يأتي بدرجتي إضاءة (1,400 لومنز) ووضوح عاليتين. كما يوفر لرجال الأعمال المسافرين قوة كبيرة على الرغم من صغر حجمه.

كانون Canon

كانون تجعل التصوير الرقمي أكثر سرعة عما قبل

طرحت شركة كانون كاميرا Power Shot S10 وهي اصغر كاميرا بنظام 2,11 مليون نقطة ضوئية محتوية على عدسة بؤرية بصرية والتي تنتج جودة تصوير رقمية لتتناسب مع الكاميرات التقليدية التي تعتمد على استخدام الأفلام. وهي أول كاميرا رقمية لـ كانون بنظام USB وأشكال العرض التسلسلي، حيث يوفر هذا النظام سرعة اكبر في مجال نقل ملفات الصور مع توسيع منافذ الربط على الأجهزة لتشمل iMac من أبل. وهذه الكاميرا مزودة بفلاش وكذلك إمكان تحويل أنماط الصور بشكل آلي. بالإضافة إلى قدرة تكبير 8X عن طريق جمع عدسة بؤرية بصرية بدرجة وضوح عالية بقدر 2X مع أخرى رقمية بقدرة 4X.

وتتضمن مجموعة برامج PowerShot S10 برنامج ZoomBrowser من كانون، وهو قاعدة بيانات الصور وبرنامج Adobe PhotoDeluxe وهو نظام لمعالجة الصور. والكاميرا مزودة ببطارية قابلة للشحن، وشاحن وبطاقة فلاش مدمجة بسعة 8 ميجابايت، وبرامج ووصلات للتعامل مع أجهزة ماكنتوش، والكمبيوتر الشخصي وجهاز التلفزيون العادي.

موبينيل: 62,5 مليون جنيه

أرباح الفصل الثالث

بلغت أرباح الشركة المصرية لخدمات التلفون المحمول «موبينيل» في الربع الثالث من العام 62،5 مليون جنيه مصري أي بارتفاع نسبته 525 في المئة مقارنة بنتائج الربع الثاني. كما ارتفعت المبيعات في الفترة نفسها بنسبة 26 في المئة لتبلغ في نهاية ايلول/سبتمبر 415 مليون جنيه.

وبذلك بلغت الأرباح الصافية للأشهر التسعة الاولى 50،3 مليون جنيه، وهي بلغت 165،5 مليوناً (40 في المئة) قبل خصم الضرائب والفوائد والإهتلاك وجدولة الديون، كما وصل عدد المشتركين إلى 380 ألفاً.


عثمان سلطان

العضو المنتدب للشركة **عثمان سلطان** قال: «تؤكد نتائج الربع الثالث موقع الشركة في السوق وتجعل من ريادتها تحدياً أمام موبينيل لتوسيع وتطوير الشبكة وتحسين الخدمة بصورة مطردة» وأضاف: «تتم عملية إعادة إستثمار الأرباح في عمليات التشغيل للتأكد من استمرار تطوير الشبكة، فقد شهد الفصل الثالث العديد من الإنجازات منها توقيع اتفاق تمويلي طويل الأجل بمبلغ 670 مليون دولار، واضافة سنترال جديد في مصر الجديدة وتطوير نظام الفواتير وزيادة التغطية والتجوّل لضم 42 مدينة رئيسية وأكثر من 100 موفر خدمات محمول دولي، كما شهد الربع الثالث زيادة في قدرة الشركة على الوصول إلى الجمهور عبر 800 مركز توزيع».

موقع «الكويت الوطني» على شبكة الانترنت

وجه رئيس المديرين العامين في بنك الكويت الوطني السيد **ابراهيم دبدوب** رسالة إلى «الإقتصاد والأعمال» جاء فيها الآتي:

قرأت بكل الاعتزاز والتقدير مقالكم المتميز حول «المصارف عبر الانترنت» في مجلة «الإقتصاد والأعمال» عدد تشرين الثاني/نوفمبر 1999 والذي تناول بالحديث موقع بنك الكويت الوطني على شبكة الانترنت وتقييمكم لدوره وكفاءته بين مواقع المصارف العربية الأخرى. ويسعدني في هذا السياق أن أوجه عنايتكم إلى إمكان استخدام والدخول إلى «عرض المساعدة التفاعلي» Interactive Help Demonstration الخاص بموقعنا من دون الحاجة لوجود كلمة سر خاصة من أجل متابعة كافة المزايا والخصائص التي يتميز بها موقعنا وكذلك الخدمات التي نقدمها لعملاء بنك الكويت الوطني.

وللقيام بذلك يمكنكم فقط الذهاب إلى موقع البنك على شبكة الانترنت (www.nbk.com) واختيار خدمة الوطني أون لاين (Online Banking) ثم اختيار خاصية عرض المساعدة (Help Demonstration)، حيث لن تواجهكم أية مشاكل في الدخول على أي جزء من موقعنا إلا فيما يتعلق بأداء وتنفيذ الخدمات المصرفية عبر الانترنت والخاصة بعملاء البنك حيث يمكنكم فقط رؤية عرض عملي لأسلوب تشغيلها والتعامل معها. وفي حال رغبتكم في التعرف عن قرب بهذه الخدمات، يمكننا تزويدكم بحساب «وهمي» لمتابعة واختبار كافة الخصائص والمميزات والخدمات التي نقدمها إلى عملائنا على هذا الموقع. أما بالنسبة للمتصفحين من غير عملاء بنك الكويت الوطني فيمكنهم فقط زيارة واستخدام «سوق الوطني» (Watani Souk) عبر الانترنت والتسوق من خلاله مع مجموعة من أشهر وأكبر المتعاملين في مجال التجارة الإلكترونية عبر الانترنت.

وفي ما يلي سرد موجز لمجموعة الخدمات المتاحة على موقع بنك الكويت الوطني:

– خدمة الاشتراك في الخدمات المصرفية عبر الانترنت، مراجعة تعاملات الإيداع والبطاقات وحسابات القروض الخاصة بالعملاء والحصول على كشوف حسابات لها. الدفع الخاص ببطاقات الإعتماد، نقل المبالغ بين حسابات العملاء، تنفيذ تحويلات التلكس مقابل 1 د.ك. فقط، تنفيذ طلبات الأوامر الدائمة بخصم 50 في المئة، تنفيذ حوالات الطلب بخصم 50 في المئة، خدمات دفع الفواتير (لشركة الاتصالات المتنقلة ووزارة الكهرباء والماء وشركة التسهيلات التجارية)، الاشتراك في الانترنت والخدمات الأخرى بخصومات كبيرة، طلب الاشتراك في بطاقات التسوق عبر الانترنت.

هذا ونقوم في الوقت الحاضر بدراسة قضية إدخال اللغة العربية إلى موقعنا على الانترنت في المستقبل القريب بعناية وتمعّن شديدين.

وفي النهاية أود أن أسترعي انتباهكم إلى أن موقع بنك الكويت الوطني على شبكة الانترنت قد تمّ تقييمه واختباره من خلال أكبر وأشهر مجموعة للاستشارات في مجال الانترنت في العالم وتمّ تصنيف البنك ضمن قائمة «الأفضل في فئتها» متفوقة بذلك على الكثير من البنوك في كل من الولايات المتحدة وأوروبا».

ابراهيم دبدوب

سيتا SITA

مطار دبي يختار سيتا لإدارة البرامج

اختارت رئاسة الطيران المدني في دبي سيتا لتوحيد الأنظمة وإدارة البنية التحتية للمعلومات في مطار دبي الدولي وذلك لمساندة خطط التوسع القائمة الآن فيه. وسوف تقوم سيتا بتوفير وتركيب الأنظمة الموحّدة للمعلومات بما في ذلك الأجهزة والبرامج وجميع ما يتعلق بها مستخدمة تقنية الـ ATM ما يوفر شبكة اتصالات آمنة وسريعة في جميع أنحاء المطار إضافة إلى تسهيلات جديدة باستخدام تقنيات الانترنت.

وتعتبر سيتا من الشركات العالمية البارزة التي تقدّم خدمات وحلول معلومات متكاملة لصناعة النقل الجوي وبرصيد خبرة يزيد عن الخمسين عاماً حيث بلغت إيراداتها مليار ومائتي مليون دولار أميركي للعام الماضي 1998.

المغرب Morocco

50 مليون دولار من البنك الدولي لقطاع الإتصالات

يحصل المغرب في الأسابيع المقبلة على الدفعة الثانية من تمويل برنامج تخصيص قطاع الاتصالات قيمتها 50 مليون دولار أميركي من أصل 450 مليوناً مجموع قيمة القروض التي التزم البنك الدولي تقديمها للمغرب حتى نهاية السنة الحالية ومنها 100 مليون دولار أميركي لقطاع الاتصالات.

كومتل Comtel

افتتاح مكتب جديد وعقد مع موبينيل



برعاية سلطان بن سليم رئيس منطقة جبل علي الحرة ومدير ميناء دبي، تمّ إفتتاح مكتب كومتل الجديد في منطقة جبل علي.

وقد وقعت كومتل مذكرة تفاهم مع شركة غابريل الكترونيكس الأميركية لتصبح كومتل الموزّع الإقليمي لمنتجات الشركة الأميركية التي تنتج الهوائيات وأجهزة ربط اتصالاتية. من جهة أخرى، قامت موبينيل المصرية بطلب أجهزة ربط راديوية Microwaves من كومتل بقيمة 1،28 مليون دولار لتقوية شبكتها العاملة في مصر.

كومدكس أميركا COMDEX - USA

المنتجات الإلكترونية أصغر ... فأصغر

قدّم كبار صانعي الإلكترونيات والمنتجات الإستهلاكية في معرض كومدكس في لاس فيغاس منتجاتهم للعام 2000 والتي تميزت بحجم صغير وشكل جذاب إضافة إلى التقنيات العالية.

شركة كاسيو عرضت ساعة «بي.سي.يونت» التي يمكن نقل معلومات منها إلى الكمبيوتر الشخصي أو إلى ساعة أخرى. وقدمت شركة اريكسون الـ«شاتبورد» وهو عبارة عن لوحة مفاتيح مصغّرة لا يتجاوز مقاسها مقاس بطاقة زيارة يمكن وصلها بجهاز هاتف نقّال لإرسال البريد الإلكتروني والرسائل القصيرة وتصفّح مواقع الانترنت. وقدمت شركة «هيولت باكارد» كمبيوتر جيب مجهّز بتكنولوجيا جديدة تتيح الاستماع إلى الموسيقى المأخوذة عن الانترنت. ولا يمكن تجاهل شركة سوني العملاقة التي ستطرح في آذار/مارس المقبل «بلاي ستيشون – 2» التي ستحدث ثورة في عالم التسلية بفضل صورتها التي تقترب من الحقيقة.

فونو Fono

أول سلسلة متاجر للهواتف المتحركة في المنطقة



اختارت فونو منطقة الشرق الأوسط مركزاً لطرح طريقتها المبتكرة في قطاع بيع وتوزيع وخدمة الهواتف النقّالة.

ومن المتوقع ان يفتتح هذا المشروع المشترك بين بريتبوينت وهي من أكبر شركات توزيع الهواتف النقالة وملحقاتها في العالم وشركة تريكورب للتكنولوجيا ومقرها دبي، 70 متجراً في الشرق الأوسط على مدى السنوات الثلاثة المقبلة.

وتعتبر فونو أول سلسلة متاجر لبيع الهواتف المتحركة في العالم التي تقدم هذه الخدمات المتكاملة في منطقة الشرق الأوسط. وستقدّم فونو النصائح والإرشادات إلى عملائها عن طريق كادر عمل مؤهل وذلك لتلبية إحتياجات المستهلكين. ■



«عجلان واخوانه» تطرح شماغ وغترة بروجيه




عجلان العجلان

طرحت شركة عجلان واخوانه منتجاتها الجديدة المطوّرة من شماغ وغترة بروجيه في الأسواق المحلية بعد نجاح حملتها التطويرية الشاملة للمنتجين اللذين حققا نجاحاً كبيراً خلال العامين الماضيين.

وقال **عجلان العجلان** المدير العام ورئيس مجلس إدارة الشركة أن المنتجين الجديدين جاءا بعد النجاح الكبير لمنتجات الجيل الأول من بروجيه الذي عكس ثقة ووفاء المستهلكين.

وأشار إلى أن شركة عجلان واخوانه تعاقدت العام الماضي مع شركة BDO العالمية لتقوم بتنفيذ استطلاع واسع وشامل لرأي المستهلك السعودي والخليجي فيما يحتاجه ويفضّله ويرغبه في شماغ بروجيه الذي شكل وسيشكل أناقته الخاصة، وشمل الاستطلاع توزيع 600 ألف استبيان وزّعت على العملاء والمستهلكين اللذين أبدوا بصراحة ووفاء رغباتهم واقتراحاتهم التي أخذناها في الاعتبار عند تصنيع الجيل الثاني من بروجيه.

ارامكس: «صباح الخير يا منطقة الخليج»

في تقديم برنامجها الجديد «صباح الخير يا منطقة الخليج» (Good Morning Gulf) أصبحت ارامكس انترناشونال (Aramex International) احدى الشركات الرائدة في تقديم كامل الحلول لخدمات النقل والشحن، الشركة الأولى في المنطقة في ضمان تسليم الطرود التاسعة صباحاً. وتشمل هذه الخدمة كافة طرود البريد السريع داخل المملكة العربية السعودية، الامارات العربية المتحدة، الكويت، قطر والبحرين.

ويقول السيد **فادي غندور** الرئيس والمدير التنفيذي في الشركة: «لطالما قمنا بتسليم ما يزيد عن 95 في المئة من الطرود قبل الساعة التاسعة صباحاً، ومع ذلك سنتابع تقديم خدماتنا المختلفة والالتزام بتسليم الطرود في الوقت المحدد. والزبون الذي لا يتسلم طرده في التاسعة صباحاً يصبح طرده التالي مجاناً».

يذكر ان شركة ارامكس الحاملة لشهادة ISO9002 تم تأسيسها في العام 1982 وأصبحت اليوم رائدة في عمليات تسليم طرود البريد السريع، والشحن والخدمات اللوجستية وخدمات النقل الأخرى. تضم شبكة ارامكس العالمية اكثر من 250 دولة وتديرها تقنيات متطورة وأنظمة مراقبة وملاحقة تؤمّن تسليم الطرود في الوقت المحدد. وقد شاركت في تأسيس OEC وهو اتحاد دولي يحتوي على بعض اكبر شركات النقل في العالم، يعمل فيه أكثر من 25،000 موظف ويستخدم ما يزيد عن 200 طائرة في شبكته الدولية.

«دي اتش ال» تشتري طائرتي بوينغ 757

أكدت شركة دي اتش ال العالمية أنها اشترت طائرتي بوينغ 757–200 ف الخاصة بعمليات الشحن الجوي من شركة انسيت العالمية لخدمات الطيران (أواس). ومن المقرّر تسليم الطائرتين في كانون الثاني/يناير وآذار/مارس 2000. وتمّ توقيع عقد الشراء في معرض دبي للطيران حيث تجاوزت قيمة العقد 60 مليون دولار. وستكونان أول طائرتي شحن بوينغ 757 تدخلان الخدمة ضمن شبكة أوروبا وافريقيا وهما جزء من صفقة مقررة لشراء 44 طائرة من طراز بوينغ 757 والتي أعلن عنها مؤخراً.

ويُعد هذا الطراز من بوينغ من اقل الطائرات الضيقة الهيكل إصداراً للضجيج في العالم ومن أكثرها اقتصاداً في استهلاك الوقود، الأمر الذي يعزز من سياسات دي اتش ال الرامية للحفاظ على البيئة.

وتشغل دي اتش ال العالمية إحدى طائرات اواس من طراز بوينغ 757 منذ نيسان / ابريل العام 1996 بموجب عقد تأجير مرن على خط دبي – البحرين – بروكسل.

«تي أن تي» تطلق خدمة الشحنات الثقيلة



تقدّم شركة تي ان تي للتوزيع السريع خدمة جديدة للشحنات من الوزن الثقيل في المملكة العربية السعودية أطلقت عليها إسم وايت–ليفتر (رافع الأثقال).

ويتوقع مسؤولو الشركة الهولندية أن تحقق الحملة الترويجية لهذه الخدمة نجاحاً لم تعرفه أية حملة لشركة توزيع سريع في السعودية. ويتيح شحن أية وثائق أو طرد يبدأ وزنه بنصف كيلوغرام للعملاء الحصول على قسائم مجانية للتسوق من محلات ساما التجارية. تبلغ قيمة القسيمة 50 ريالاً سعودياً وتقدم وفق الوزن وحجم البضائع المنقولة، كما يمكن جمعها وتقديمها مرة واحدة.

مركز التسوق ماكس في الرياض



تم إفتتاح مركز التسوّق الضخم ماكس في مدينة الرياض برأس مال سعودي مقداره 50 مليون ريال وهو مركز تخفيضات يعمل بتجارة التجزئة والجملة، ويمثّل بدوره تطوراً جوهرياً في الشرق الأوسط على مستوى المستهلك وإعادة تشكيل مهمة لسوق التجزئة السعودية العالية التنافس.

ترعى شركة اختيار العائلة للتجارة المحدودة إطلاق هذا المركز وهي جزء من مجموعة يوسف بن أحمد كانو بإدارة مجموعة كابولا.

ويعدّ «ماكس» أول مركز للتخفيضات يعمل بمفهوم العضوية في الشرق الأوسط، ويحتلّ مساحة 10،000 م2 بأرض خرسانية خاصة، كما تضمّن تصاميم غربية كتلك التي تتصف بها مراكز بيع التجزئة والجملة في الخارج.

وسوف يستهدف العمل تقديم عروض ترويجية للأعضاء فقط على مستوى تجار التجزئة والعائلات السعودية الكبيرة هؤلاء المعنيون بالشراء بالجملة، حيث أظهرت الدراسات أن حجم مشتريات البقاليات هو 100 مليار ريال سعودي ينفق منها 15 ملياراً في مدينة الرياض.

«أي سي دلكو»: 40 مركزاً لخدمة السيارات

أعلنت شركة «أي سي دلكو» -المورّدة لقطع غيار السيارات- أنها سوف تنشئ شبكة تضم 40 مركز خدمة في الشرق الأوسط. أعلن ذلك **جورج ويسا** مدير مبيعات «أي سي دلكو» في الشرق الأوسط وأميركا اللاتينية.

وتأسيس الشبكة، التي ستتعامل مع مختلف طرازات السيارات، سوف يبدأ بإطلاق تسعة مراكز في منطقة الرياض في وقت لاحق من هذا الشهر.

وبعد المراكز التسعة، سيفتتح 23 مركزاً آخر في كل أنحاء المملكة العربية السعودية، وثلاثة في الإمارات العربية المتحدة ومركزاً في الأردن وآخر في الكويت، إضافة إلى مركزين موجودين حالياً في الشارقة والكويت.

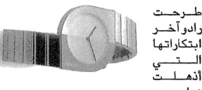
بحراوي تطلق غراء «تانجت»

أطلقت شركة البحراوي التجارية غراء «تانجت» الضغط المتوسط لمواسير وتوصيلات الـ PVC، وهو متوفر في 3 عبوات.

فادي عربيد مشرف مبيعات قسم الكيميائيات والغراء تحدّث عن تطور الشركة في الأعوام الماضية، فيما أشار **موريس روز** مدير هنكل في الشرق الأوسط الى التعامل المثمر القائم مع شركة بحراوي.

وشركة «هنكل» تنتج أكثر من 10 آلاف منتج من المواد اللاصقة والمنظفات الصناعية والمنزلية وتقنيات ومواد الإسفنج ومواد التجميل ومساحيق الزينة والمنتجات الكيميائية.

ساعة «سيريكس» من رادو



طرحت رادو آخر ابتكاراتها التي أذهلت زوار معرض بال 1999 للساعات والمجوهرات ألا وهي ساعة «سيريكس» الجديدة والمتميزة بتصميمها الفريد الذي يمزج بين الدائرة والمربع.

ومن المتعارف عليه أن يكون شكل الساعة إما دائري أو مربع، غير أن ساعة رادو الجديدة «سيريكس» تتميز بشكل دائري وغير دائري في آن. إضافة لذلك، لا يتقابل جزءا السوار حول العلبة الحاضنة كما هي العادة، بل يطوّقان المعصم لولبياً. إنها ساعة تختلف كلياً عن باقي الساعات بما في ذلك الشعور الذي تبعثه عند ارتدائها، لقد أصبح للوقت شكلاً جديداً مع «سيريكس» الجديدة من رادو.

«يو بي أس» السعودية: «التوصيل ليوم السبت»



أصبحت شركة يو بي أس، وهي أكبر شركة توصيل سريع للطرود، أول شركة توصيل سريع في المملكة العربية السعودية التي تقدم «خدمة التوصيل ليوم السبت» إلى عدد من الأسواق المهمة في الولايات المتحدة الأميركية وألمانيا والمملكة المتحدة.

فجميع الطرود والمستندات التي يتم جمعها يوم الخميس سوف يتم توصيلها إلى لندن في اليوم التالي (يوم الجمعة) ومن ثم يتم توصيلها إلى الجهات المطلوبة في ألمانيا والولايات المتحدة الأميركية وبقية أنحاء المملكة في اليوم الذي يليه وهو السبت.

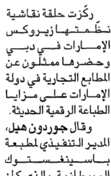
«مملكة الأسرة» في الرياض



رعى رئيس الغرفة التجارية الصناعية في الرياض **عبد الرحمن الجريسي** افتتاح صالة العرض الاولى لـ«مملكة الأسرة» في الرياض بحضور السفير الألماني في السعودية د. **هارالد كندرمان** والقائم بالأعمال **ستيفان كراوبليكي**.

وأشار المدير التنفيذي لـ«مملكة الأسرة» **عبد الرحمن اليحيي** الى أنها وكيل معتمد في المملكة لأعرق الشركات المتخصصة في العالم مثل: «ويميد»، «تريسينتال»، «يوشنجر»، «سيليت»، «كريستوف ويدمان»، «هنرييت»، «لورا بيا جولي»، «ايسبيرج فراجايل»، «بيرندورف»، «ارنستادت»، «جيلد هاندويرك». وهذه الشركات رائدة في مجال البورسلان والكريستال وأطقم السفرة وأدوات المائدة والتحف الزجاجية والفخارية والاكسسوارات المشغولة يدوياً.

ندوة زيروكس و«عجائب» الطباعة الرقمية



ركّزت حلقة نقاشية نظّمتها زيروكس الإمارات في دبي وحضرها ممثلون عن المطابع التجارية في دولة الإمارات على مزايا الطباعة الرقمية الحديثة.

وقال **جوردون هيل**، المدير التنفيذي لمطبعة باسينغستوك البريطانية، والذي كان المتحدث الرئيسي خلال الحلقة النقاشية: «إن استخدام الطباعة الرقمية ذات السرعة العالية يماشي ويكمل وظائف طباعة الأوفست المعروفة، ويسمح للعاملين في هذا المجال تقديم مجموعة من الخدمات الإضافية لعملائهم، وربما لا تكون هذه التقنية موجودة هنا اليوم أو غداً، لكنها ستأتي لا محالة، ولا بد من استخدامها آجلاً أو عاجلاً».

وأضاف السيد **هيل** الطباعة الرقمية إلى خدماته العام 1991، وتستخدم مطبعة باسينغستوك حالياً 12 طابعة زيروكس Docu Tech وتطبع من خلالها ما لا يقل عن 24 مليون طبعة شهرياً.

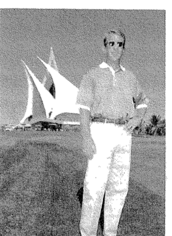
شهادة ISO 9001 لشركة CGS



حصلت الشركة السعودية لإنتاج غرف التبريد CGS على شهادة منظمة المعايير الدولية ISO 9001 على نشاطاتها المحددة بالتصميم والتطوير والتصنيع والتركيب والصيانة لمستودعات التبريد والصناديق المعزولة والحاويات (الشلاتر) وهياكل المركبات المختلفة وكذلك تركيب وصيانة وحدات التبريد.

ورغم أن جودة منتجات CGS معروفة، فإن توثيق هذا الأمر بالحصول على هذه الشهادة العالمية يصبح مفيداً جداً في علاقاتها مع الشركات المحلية والدولية، لذلك بدأت إدارة الشركة رحلة التأهيل الشاقة منذ العام 1997 حتى التقييم النهائي الذي قامت به شركة ABS العالمية في نيسان/إبريل 1999، وبموجبه أصبحت شركة CGS الرياض أول شركة سعودية تحصل على شهادة الايزو في هذا الحقل من الصناعة.

الأعشاب في ملعب نادي خور دبي



كن غلوفر مدير الملعب

بدأ إعداد أرض ملعب نادي خور دبي للغولف واليخوت لاستقبال بطولة جمعية محترفي الغولف الأوروبية «دبي دزرت كلاسيك»، والتي تقام برعاية شركة دبي للألمنيوم المحدودة «دوبال» ويبلغ مجموع جوائزها المالية 1,3 مليون دولار أميركي. وسيتم زرع 40 ألف ليبرة (نحو 20 طناً) من بذور الأعشاب لإعداد مساحات الملعب الخضراء كي تكون جاهزة لإقامة البطولة في الفترة من 2 وحتى 5 آذار / مارس 2000.

وسيكون طول أعشاب أرض المساحات الخضراء المحيطة بممرات الحفر مماثلاً لما كان عليه العام الماضي، ما سيشكل عقوبة لأصحاب الضربات غير الدقيقة، ونتائج جيدة للناجحين في تسديد ضرباتهم عند الانطلاق من كل حفرة.

Offices and Representatives

Web Site: www.aiwa.com.lb

Exclusive Advertising Sales Representatives

LEBANON

Al-Iktissad Wal-Aamal
Minkara Center, Mme Curie St.
P.O.BOX: 113/6194 BEIRUT
TEL: 00 961 1 864139 - 864267 - 353577/8/9
FAX: 00 961 1 354952
Email: aiwa@aiwa.com.lb

SAUDI ARABIA

Al-Iktissad Wal-Aamal
Dar Al Watan
P.O.BOX: 5157
RIYADH 11422
TEL: 966 1 4778624
FAX: 966 1 4784946
Email: aiwaksa@nesma.net.sa

U.A.E.

Al-Iktissad Wal-Aamal
P.O.BOX: 55034
DEIRA - DUBAI
TEL: 00 971 4 295 6833
FAX: 00 971 4 295 6918
Email: aiwa@emirates.net.ae

FRANCE

Al-Iktissad Wal-Aamal
C/O Butec
22, Rue La Boetie
75008 PARIS
TEL: 00 33 1 42 66 92 71
00 33 1 47 42 33 16
FAX: 00 33 1 42 66 92 75

KUWAIT

BOBYAN ECONOMIC CONSULTANTS
P.O.BOX: 22955 SAFAT
13090 KUWAIT
TEL: 965 2416647 - 2441231
FAX: 965 2416648

YEMEN

SURWAH ADV. & TOURS
YEMEN - 35 HADDA St.
P.O.Box: 1990 - SANA'A
TEL: 967 1 265132 - 276072
FAX: 967 1 275895

Local Media Representatives

JAPAN

SHINANO INT'L
AKASAKA KYOWA BLDG
1-16-14 AKASAKA
MINATO - KU, TOKYO 107
TEL: (813) 35846420
FAX: (813) 35055628

RUSSIAN FEDERATION & CIS

LAGUK CO.
Krasnokholmskaya Naberezhnaja
Dom 11/15, App. 132
109172 Moscow, Russian Federation
Tel : +7-095-911 2762, 912 1346
Fax: +7-095-912 1260, 261 1367

SOUTH KOREA

BISCOM
RM 521, MIDOPA BLDG.
145, DANGJU-DONG,
CHONGNO-GU, SEOUL. 110-071
KOREA
P.O. BOX 1916 SEOUL, 110-619
KOREA
TEL: (82-2) 739-7841
FAX: (82-2) 7323662

SWITZERLAND

LEADERMEDIA S.A.
CASE POSTALE 166,
ROUTE D'ORON 2
CH-1010 - LAUSANNE 10
TEL: (21) 653 50 71
FAX: (21) 652 12 90

UNITED KINGDOM

POWERS INTERNATIONAL LTD.
100 ROCHESTER ROW
LONDON SW1P 1JP
TEL : (0171) 630 9966
FAX: (0171) 630 9922

U.S.A

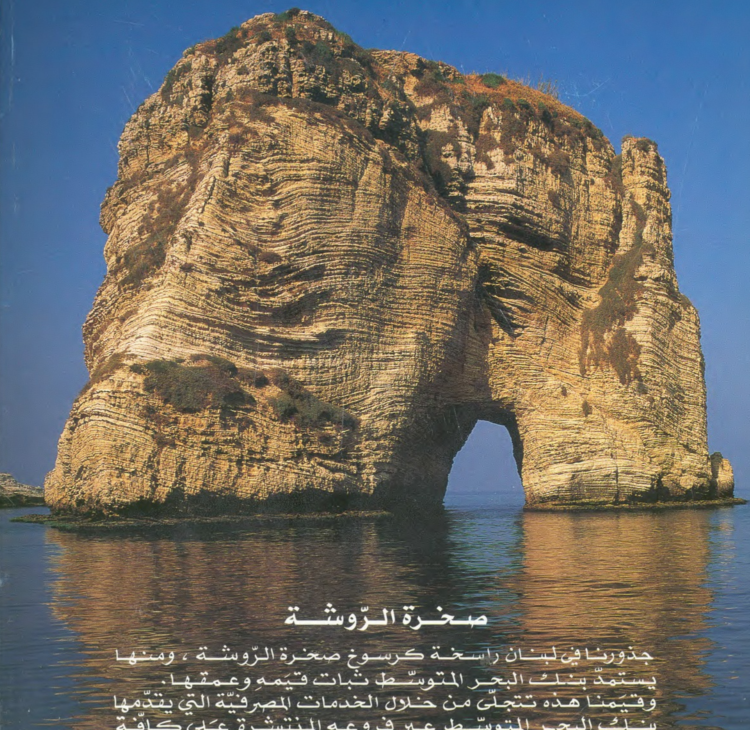
THE N. DE FILIPPES CORPORATION
130 WEST 42 STR. SUITE 804
NEW YORK, NY 10036 - 7802
TEL: (212) 391 0002
FAX: (212) 391 7666
E - MAIL: delstella@aol.com

OTHER COUNTRIES (*)

PUBLICITAS INTERNATIONAL
AVENUE DES MOUSQUINES 4
CH - 1005 LAUSANNE,
SWITZERLAND
TEL : (41 - 21) 213 61 31 FAX: (41 - 21) 213 62 22
Email: pid.hq@publicitas.com

(*) Including: GERMANY, ITALY, BELGIUM, SPAIN, FRANCE AUSTRIA, NETHERLANDS, GREECE, AUSTRALIA, PHILIPPINES, SINGAPORE AND MALAYSIA.

Advertisers' Index



صخرة الرّوشة

جذورنا في لبنان راسخة كرسوخ صخرة الرّوشة ، ومنها يستمدّ بنك البحر المتوسّط ثبات قيَمه وعمقها.
وقيَمنا هذه تتجلّى من خلال الخدمات المصرفيّة التي يقدّمها بنك البحر المتوسّط عبر فروعه المنتشرة على كافّة الأراضي اللبنانيّة ، وعبر شبكة العلاقات المصرفيّة الدوليّة التي يضعها بتصرّف زبائنه.
ففي كلّ حين ، يستفيد زبائننا من حيويّة مؤسّساتنا ومن صلابة دعائمها الماليّة.
وهكذا ، بجذوره الراسخة وخبرته المتينة وموارده الماليّة الواسعة ، يتطلّع بنك البحر المتوسّط إلى المستقبل بكلّ ثقة وثبات.

بنك
البحر المتوسّط . ش.م.ل.